SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

INTENTIONS D'ACHAT OU DE RÉNOVATION DES CONSOMMATEURS

UN PROFIL DE LA CLIENTÈLE DE DEMAIN

RECUEIL **NATIONAL**

SCHL CMHC
Canada

100-03292/

INTENTIONS D'ACHAT OU DE RÉNOVATION DES CONSOMMATEURS

Un profil de la clientèle de demain

Données nationales

Décembre 1998

Société canadienne d'hypothèques et de logement

La SCHL offre des rapports sur les *Intentions d'achat ou de rénovation des consommateurs* en 1998 pour Vancouver, Calgary, Toronto, Montréal et Halifax.

Pour de plus amples renseignements ou pour commander, s'adresser à la SCHL :

1. Par courrier électronique à intention@cmhc-schl.gc.ca
2. Par téléphone au (613) 748-2582
3. Par téléphone à l'un des centres d'affaires régionaux de la SCHL :

Halifax :	Randy Brown	(902) 426-4708
Calgary :	Nicole Stang	(403) 515-3007
Vancouver :	Jeff Bacon	(604) 737-4088
Toronto :	Beverly Doucette	(800) 493-0059
Montréal :	Jean Laferrière	(514) 496-8564

La SCHL peut aussi fournir des tableaux et des analyses spéciales des résultats de l'enquête à l'échelle nationale ainsi qu'à l'échelle des centres. Si vous avez des questions ou des observations à formuler sur le contenu du présent rapport, ou pour vous renseigner sur les coûts et les échéances d'autres analyses des résultats adaptées à vos besoins, veuillez vous adresser à Greg Goy, directeur, Produits et services, Centre d'analyse de marché, Bureau national, Ottawa, au (613) 748-2582.

© Société canadienne d'hypothèques et de logement, 1998. Tous droits réservés. Aucune partie de la présente publication ne peut être reproduite, mémorisée dans un système de recherche ou transmise par quelque moyen que ce soit, mécanique, électronique, photocopie, enregistrement ou autre, sans la permission écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

LNH 2194
ISBN : 0-660-17660-2

Table des matières

Page

Intentions d'acheter un logement : Sommaire et faits saillants 1

Toronto et Calgary seront les marchés du logement les plus actifs au cours des douze prochains mois 3
La majeure partie des acheteurs potentiels ont des intentions fermes 4
Dans les cinq marchés, la majorité des acheteurs potentiels sont locataires 5
La plupart des acheteurs potentiels de logement sont des ménages à revenu moyen 6
La plupart des acheteurs potentiels sont de petits ménages composés de jeunes adultes sans enfant 7
La plupart des ménages ayant l'intention d'acheter un logement n'ont pas d'enfants 8
La moitié des acheteurs de logement sont dans la trentaine ou le début de la quarantaine 9
L'achat d'un logement pourrait être reporté par une modification de la situation financière ou professionnelle des ménages 10
La plupart des personnes qui ne sont pas à la recherche d'un logement en achèteraient un si la conjoncture financière était favorable 11
Halifax et Montréal sont les seuls marchés où la majorité des acheteurs s'attendent à payer moins de 150 000 $ 12
La plupart des propriétaires-occupants actuels, surtout les familles avec des enfants, envisagent d'acheter un logement à un cran supérieur 13
À Vancouver et à Montréal, la demande vise surtout les maisons de 2 000 pieds carrés et plus 14
Les maisons individuelles neuves et existantes constituent le premier choix de plus de 75 % des acheteurs . 15
La plupart des acheteurs potentiels sont engagés dans une recherche active 16
Plus de la moitié des acheteurs potentiels ayant des intentions fermes ont consulté une institution financière 17
Près du tiers des personnes qui ont acheté un logement récemment proviennent de l'extérieur 18

Intentions de rénover un logement : Sommaire et faits saillants 19

Halifax, Toronto et Calgary seront les marchés de la rénovation les plus actifs au cours des douze prochains mois 21
Les intentions de rénover sont plus fortes à Montréal et à Halifax 22
À Toronto et à Vancouver, les ménages à revenu élevé sont les plus susceptibles de rénover 23
Les ménages de grande taille sont les plus susceptibles de planifier des rénovations 24
Les ménages avec des enfants sont beaucoup plus susceptibles de planifier des rénovations 25
Les jeunes familles constituent le plus grand segment de marché qui planifie des rénovations 26
Plus de la moitié de ceux qui ne planifient pas de rénover changeraient d'idée si la conjoncture était favorable 27
Plusieurs propriétaires planifient tant des travaux de décoration simples que de grands travaux 28
L'an prochain, les rénovations intérieures sont, de loin, la plus grande priorité des propriétaires-occupants 29
La moitié de ceux qui planifient des rénovations sont des bricoleurs; l'autre moitié engageront des entrepreneurs ou des ouvriers qualifiés 30
Les propriétaires de Toronto sont les plus susceptibles de retenir les services de professionnels 31
Les propriétaires retiendront les services de professionnels pour la plupart des types de rénovations 32
Le bricolage est répandu chez les ménages de tous les revenus, sauf ceux dont le revenu est très élevé 33
En moyenne, les propriétaires prévoient dépenser 5 800 $ pour leurs travaux de rénovation 34
Les ajouts et les transformations, la rénovation des cuisines et des salles de bain: les plus grandes dépenses 35
Les propriétaires sont plus susceptibles d'engager des entrepreneurs pour les travaux coûteux 36

Annexe 1 : Informations sur la recherche, le questionnaire et les enquêtes futures 37

Annexe 2 : Définition du terme « intentions » 38

Présentation des données ..... Présentation des données page 1

Intentions d'acheter un logement : Sommaire et faits saillants

Intentions générales d'acheter un logement

Sur l'ensemble des ménages qui ont répondu à l'enquête menée à Halifax, Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver, un sur dix a l'intention d'acheter une maison au cours des douze prochains mois, ce qui représente près de 400 000 des 4 millions de ménages qui habitent ces cinq centres. Ce nombre ne constitue pas une prévision des ventes pour les douze prochains mois car les intentions ne se traduiront pas toutes par des achats réels. Toutefois, les estimations pour les cinq centres fournissent des indications très précises de la taille du marché qui est engagé activement dans le processus de recherche et d'achat d'une maison.

Nous avons établi que plus de la moitié (59 %) des acheteurs potentiels de logement ont des *intentions fermes*. Ces acheteurs potentiels ont indiqué qu'il était fortement probable qu'ils passent à l'action au cours des douze prochains mois. Ils sont aussi engagés activement dans la recherche de logement car ils ont consulté un prêteur, un courtier en immeubles ou un constructeur. D'autres acheteurs potentiels -- aux *intentions modérées* -- ont fait preuve de moins de fermeté et se sont engagés moins activement dans la recherche de logement. Parmi les ménages qui ont exprimé leur intention d'acheter un logement, la proportion qui manifeste des intentions fermes est la plus élevée à Calgary (65 %) et à Toronto (61 %). Montréal affiche la proportion la plus basse (51 %).

La proportion globale d'acheteurs potentiels la plus élevée se retrouve à Calgary (13 %) et à Toronto (12 %). Halifax et Vancouver se situent dans la moyenne nationale (10 %), et Montréal possède relativement moins d'acheteurs potentiels (7 %). Toronto et Montréal possèdent le plus grand nombre d'acheteurs potentiels avec 171 000 et 96 000 ménages respectivement. En ce qui concerne les autres centres, le nombre d'acheteurs potentiels est de 73 000 à Vancouver, de 39 000 à Calgary et de 12 000 à Halifax.

Caractéristiques des acheteurs potentiels

Les locataires sont les plus susceptibles d'acheter un logement. Dans l'ensemble des cinq marchés, 64 % des ménages qui ont manifesté l'intention d'acheter un logement sont présentement locataires. Montréal (68 %) et Toronto (67 %) possèdent les proportions les plus élevées d'acheteurs potentiels qui sont locataires. Calgary et Halifax (61 % dans les deux cas) affichent la proportion la plus faible. La proportion de locataires susceptibles d'acheter un logement est plus du double de celle des propriétaires : 9 % des locataires sont prêts à acheter maintenant contre 4 % des propriétaires. La plupart des locataires ayant l'intention d'acheter un logement sont jeunes : 78 % ont moins de 45 ans, ce qui comprend 27 % de personnes de moins de 30 ans.

La plupart des acheteurs potentiels sont des ménages à revenu moyen. Dans l'ensemble des cinq centres, le revenu total annuel du ménage de 53 % des acheteurs potentiels se situe entre 40 000 et 80 000 $. Un peu moins du quart (22 %) des ménages possèdent des revenus supérieurs à 80 000 $. Toronto (26 %), Calgary (25 %) et Vancouver (23 %) possèdent le plus d'acheteurs à revenu élevé. Montréal a le plus d'acheteurs (31 %) dont le revenu du ménage se situe en deçà de 40 000 $.

La plupart des acheteurs éventuels sont des personnes seules ou de jeunes ménages sans enfant. Le ménage de la majorité des acheteurs potentiels (52 %) ne compte qu'une ou deux personnes (21 % des acheteurs sont des personnes seules et 31 %, des couples). Le ménage de la plupart des acheteurs éventuels (59 %) ne compte pas d'enfants; ces ménages sont présents dans tous les groupes d'âge. Les acheteurs

de Montréal sont le plus susceptibles d'avoir des enfants (49 %). Les acheteurs de Vancouver (37 %) et de Calgary (39 %) ont moins d'enfants.

Près de la moitié des acheteurs potentiels (49 %) sont dans la trentaine et le début de la quarantaine. Parmi les acheteurs potentiels ayant des enfants, 62 % sont âgés de 30 à 44 ans. Dans l'ensemble des cinq centres, 21 % des acheteurs sont âgés de moins de 30 ans, 22 %, de 45 à 59 ans, et 8 %, de 60 ans et plus.

Facteurs qui influencent la décision d'acheter un logement

La majorité des répondants n'ayant pas l'intention d'acheter une maison au cours des douze prochains mois reconsidéreraient la question si certaines conditions s'amélioraient : 48 % réexamineraient la question si leur situation financière ou professionnelle s'améliorait; 38 %, s'ils trouvaient la bonne maison; 9 %, si les prix des maisons diminuaient ou s'ils pouvaient obtenir un meilleur prix pour leur maison actuelle. Parmi les acheteurs éventuels, 75 % reporteraient leur décision dans le cas d'une détérioration de leur situation financière ou professionnelle. Peu de répondants (15 %) prévoient reporter leur décision parce qu'ils ne trouvent pas la bonne maison.

Préférences et attentes quant au type de logement qui sera acheté

Les prix que les acheteurs s'attendent à payer pour leur prochaine maison varient beaucoup selon le marché. Le prix moyen prévu est de 149 000 $ à Halifax, de 150 000 $ à Montréal, de 221 000 $ à Toronto, de 180 000 $ à Calgary et de 272 000 $ à Vancouver. Pour l'ensemble des cinq marchés, le prix global moyen que les acheteurs potentiels s'attendent à payer est de 198 000 $. Le prix médian est de 160 000 $. Montréal (68 %) et Halifax (68 %) sont les seuls marchés où la plupart des acheteurs s'attendent à payer 150 000 $ ou moins. À Toronto (18 %) et à Vancouver (12 %), peu d'acheteurs s'attendent à payer moins de 150 000 $.

La plupart des acheteurs (52 %) s'intéressent à une maison à un cran supérieur. Les jeunes familles constituent le segment le plus susceptible d'acquérir un logement à un cran supérieur. Les deux tiers (67 %) des acheteurs de logement à un cran supérieur ont des enfants et 58 % ont de 30 à 44 ans. Les deux tiers (67 %) prévoyant payer un prix égal ou inférieur pour leur prochaine maison n'ont pas d'enfants.

Comme dans le cas des prévisions sur les prix, la taille moyenne des maisons que les acheteurs prévoient acquérir varie grandement selon le marché. À Montréal et à Vancouver, 43 % des acheteurs cherchent des maisons de 2 000 pieds carrés et plus. Par comparaison, la proportion est de 29 % à Halifax, de 21 % à Calgary et de seulement 11 % à Toronto. La majorité des acheteurs de Toronto (70 %), de Calgary (63 %) et de Halifax (51 %) sont à la recherche de maisons de petite taille ou de taille moyenne d'au plus 1 600 pieds carrés.

Trois quarts des acheteurs potentiels (77 %) préfèrent des maisons individuelles : 44 % préfèrent des maisons individuelles existantes et 33 %, des maisons individuelles neuves. La demande de maisons individuelles neuves est plus élevée à Halifax (39 %) et à Calgary (35 %). La demande de maisons individuelles existantes est plus élevée à Montréal (52 %). La demande de copropriétés est beaucoup plus élevée à Vancouver où 19 % des acheteurs potentiels ont exprimé leur préférence pour cette catégorie de logement. La demande de copropriétés est relativement constante dans tous les autres marchés (elle atteint de 10 % à 13 %).

Toronto et Calgary seront les marchés du logement les plus actifs au cours des douze prochains mois

Dans les cinq grands marchés visés par l'enquête, un ménage sur dix a exprimé son intention d'acheter un logement l'an prochain, ce qui représente approximativement 391 000 ménages. Ces chiffres ne constituent pas des prévisions de ventes. Ils fournissent plutôt une indication précise de la taille du marché qui est engagé activement dans le processus de recherche et d'achat d'une maison.

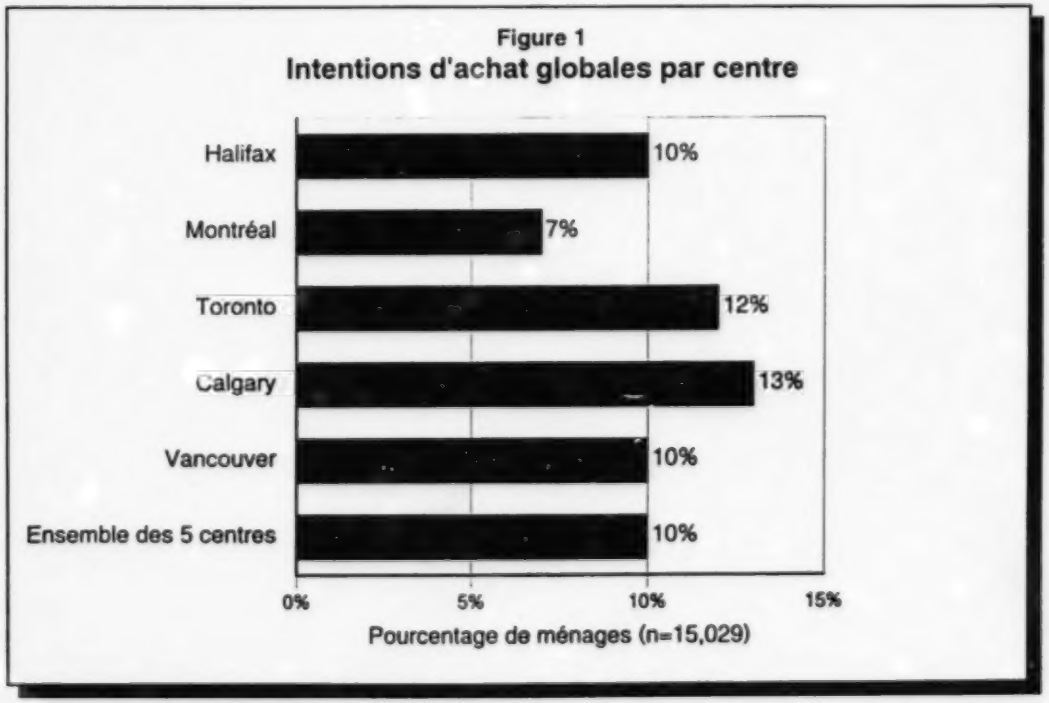
- 12 000 ménages à Halifax; 96 000 à Montréal; 171 000 à Toronto; 39 000 à Calgary et 73 000 à Vancouver.

Calgary (13%) et Toronto (12%) sont les marchés les plus actifs quant aux intentions d'achats.

Vancouver et Halifax seront aussi des marchés actifs car 10 % des ménages prévoient acheter une maison.

À Montréal, le marché du logement devrait aussi être actif, bien que le nombre d'acheteurs (7 %) y soit proportionnellement moins élevé que dans les autres marchés.

Figure 1
Intentions d'achat globales par centre



La majeure partie des acheteurs potentiels ont des intentions fermes

Parmi les ménages des cinq marchés qui prévoient acheter un logement, 59 % ont des *intentions fermes*. Le reste des acheteurs, soit 41 % des répondants, envisage *de façon modérée* de passer à l'action au cours des douze prochains mois.

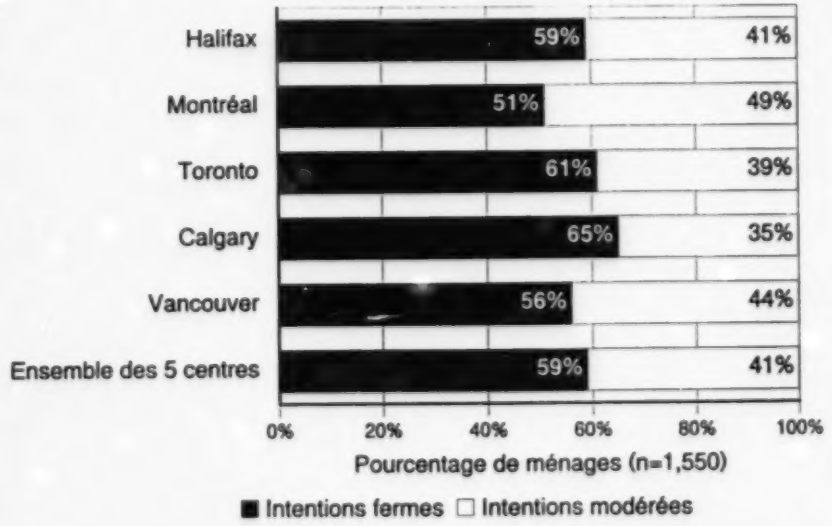
Dans l'ensemble des cinq marchés, 227 000 ménages, au total, ont *l'intention ferme* d'acheter un logement maintenant.

- 7 000 ménages à Halifax; 50 000 à Montréal; 104 000 à Toronto; 25 000 à Calgary et 41 000 à Vancouver.

La majorité des acheteurs potentiels des cinq marchés ont l'intention ferme de prendre une décision maintenant.

- Calgary (65 %) et Toronto (61 %) possèdent des proportions légèrement plus élevées d'acheteurs potentiels ayant des intentions fermes.
- La plupart des acheteurs potentiels de Halifax (59 %), Vancouver (56 %) et Montréal (51 %) sont aussi prêts à prendre une décision maintenant.

Figure 2
Fermeté des intentions d'achat par centre



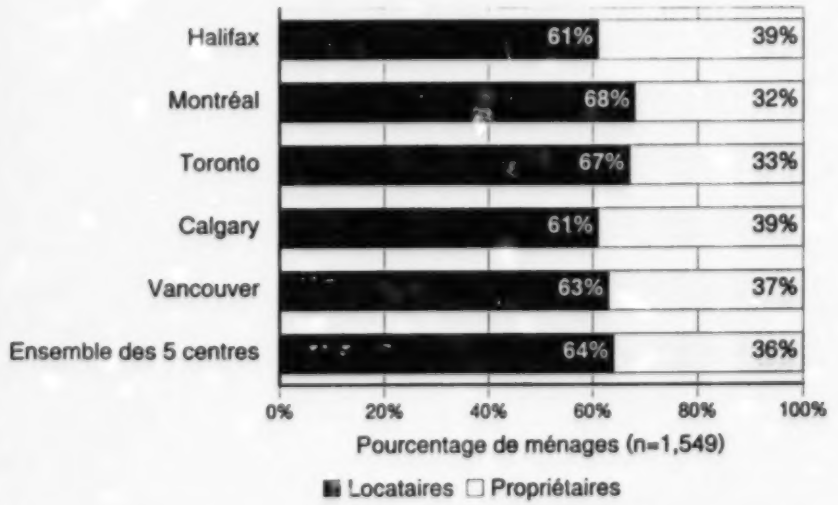
Dans les cinq marchés, la majorité des acheteurs potentiels sont locataires

Les locataires sont les plus susceptibles d'acheter un logement. Dans l'ensemble des cinq marchés, 64 % des ménages qui ont manifesté l'intention d'acheter un logement sont présentement locataires.

- Dans chaque marché, plus de 60 % des acheteurs potentiels louent actuellement leur logement -- la proportion varie entre 61 % (Calgary) et 68 % (Montréal).
- Dans l'ensemble des cinq marchés, 16 % des locataires ont manifesté l'intention d'acheter une maison au cours des douze prochains mois contre 6 % pour les propriétaires-occupants actuels.
- La proportion de locataires qui sont susceptibles d'acheter un logement est plus du double de celle des propriétaires : 9 % des locataires sont prêts à acheter maintenant contre 4 % des propriétaires.
- La plupart des locataires ayant l'intention d'acheter un logement sont jeunes : 78 % ont moins de 45 ans, ce qui comprend 27 % de personnes de moins de 30 ans.

Figure 3

Mode d'occupation actuel des ménages qui prévoient acheter une maison



La plupart des acheteurs potentiels de logement sont des ménages à revenu moyen

Dans l'ensemble des cinq centres, le revenu total annuel du ménage de plus de la moitié (53 %) des acheteurs potentiels se situe entre 40 000 et 80 000 $.

- 32 % des acheteurs possèdent des revenus se situant entre 40 000 et 60 000 $; 21 % possèdent des revenus se situant entre 60 000 et 80 000 $.
- Halifax (59 %) et Vancouver (55 %) possèdent le plus grand nombre d'acheteurs avec un revenu de 40 000 à 80 000 $.

Le quart (25 %) des acheteurs de logement est composé de ménages à revenu modeste, soit 40 000 $ ou moins.

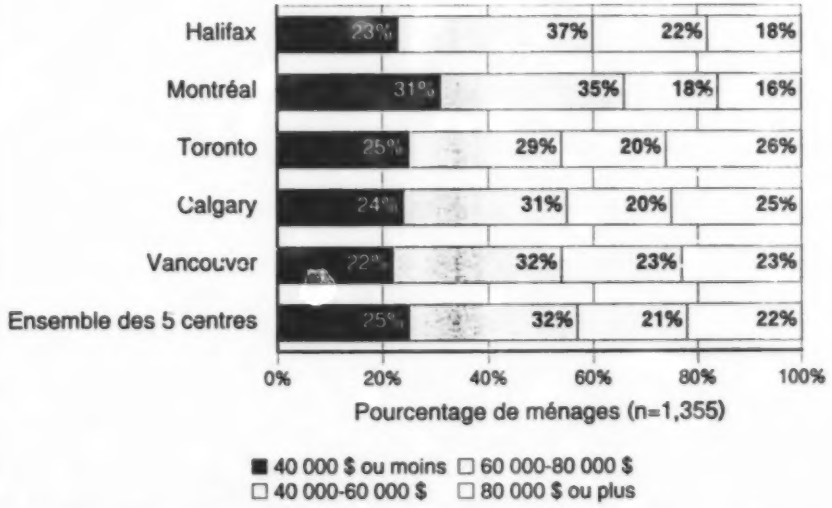
- Montréal (31 %) possède la proportion la plus élevée d'acheteurs à revenu modeste, et Vancouver (22 %), la plus basse.

Globalement, 22 % des ménages qui ont l'intention d'acheter une maison possèdent des revenus de 80 000 $ et plus.

- Toronto (26 %) et Calgary (25 %) possèdent la proportion la plus élevée d'acheteurs dont les revenus se situent dans la fourchette de 80 000 $ et plus.

Figure 4

Revenu total des ménages qui prévoient acheter un logement



La plupart des acheteurs potentiels sont de petits ménages composés de jeunes adultes sans enfant

Le ménage de la majorité des acheteurs potentiels (52 %) ne compte qu'une ou deux personnes.

- 21 % des acheteurs sont des personnes seules et 31 %, des couples.

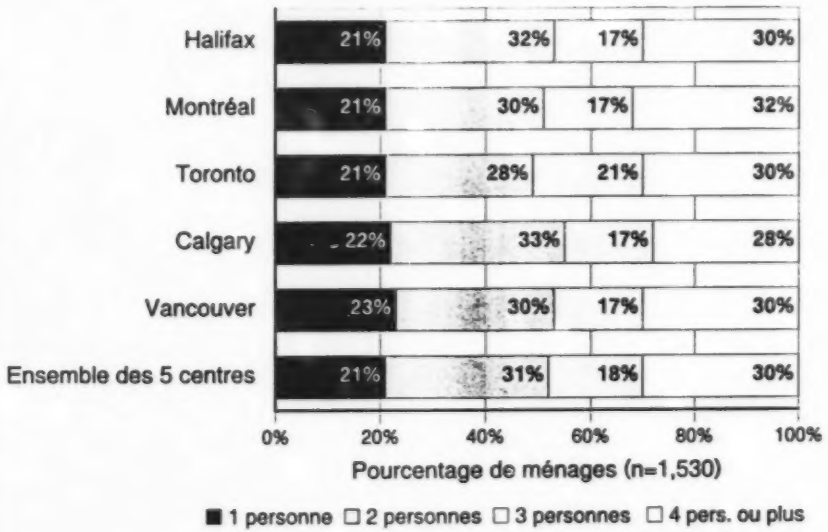
Conformément au nombre de personnes seules et de couples qui prévoient acheter un logement, la plupart des acheteurs potentiels n'ont pas d'enfant (voir figure 6) et ils sont habituellement jeunes (voir figure 7).

Un peu moins du tiers (30 %) des acheteurs potentiels est constitué de familles de quatre personnes ou plus.

- Montréal possède une proportion légèrement plus élevée de grands ménages qui prévoient acheter un logement.
- Calgary possède une proportion légèrement plus élevée de ménages de petite taille et moins de grands ménages qui prévoient acheter un logement.

Figure 5

Taille des ménages qui prévoient acheter un logement



La plupart des ménages ayant l'intention d'acheter un logement n'ont pas d'enfants

Pour l'ensemble des cinq centres, 59 % des ménages qui prévoient acheter un logement n'ont pas d'enfants et 41 % sont des familles avec des enfants.

- Les acheteurs de Montréal (49 %) sont les plus susceptibles d'avoir des enfants.
- Les acheteurs de Vancouver (37 %) et de Calgary (39 %) sont les moins susceptibles d'avoir des enfants.

La plupart des acheteurs avec des enfants sont dans la trentaine et le début de la quarantaine.

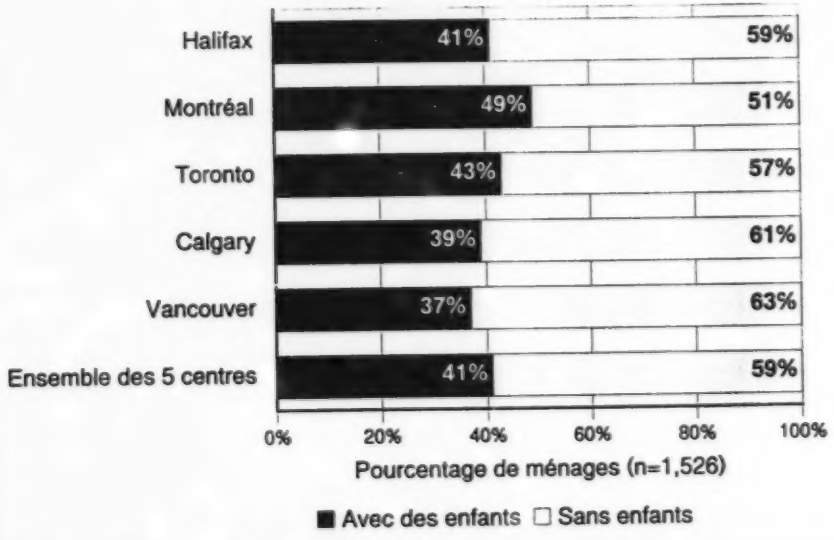
- 62 % des répondants avec des enfants qui ont l'intention d'acheter un logement sont âgés de 30 à 44 ans, 16 %, de moins de 30 ans, et 22 %, de 45 à 59 ans.

Les acheteurs de logement sans enfant font partie de tous les groupes d'âge.

- 25 % sont âgés de moins de 30 ans; 40 %, de 30 à 44 ans; 21 %, de 45 à 59 ans et 14 %, de 60 ans et plus.

Figure 6

Intentions des familles avec des enfants



La moitié des acheteurs de logement sont dans la trentaine ou le début de la quarantaine

Globalement, près de la moitié des acheteurs potentiels (49 %) des cinq centres sont dans la trentaine et le début de la quarantaine. La proportion d'acheteurs dans ce groupe d'âge clé est semblable pour les cinq marchés.

Approximativement, un acheteur sur cinq (21 %) est âgé de moins de 30 ans.

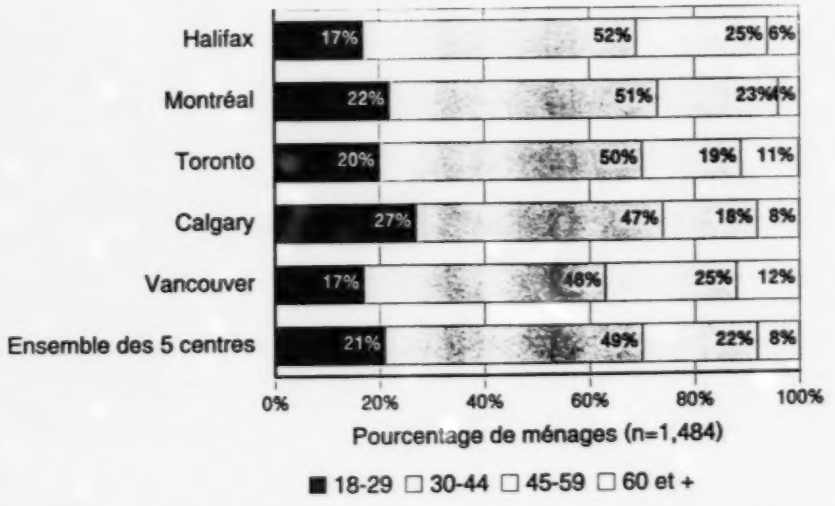
- Calgary possède la plus forte proportion d'acheteurs (27 %) de ce groupe d'âge.
- Halifax (17 %) et Vancouver (17 %) possèdent la plus faible proportion d'acheteurs de ce groupe d'âge.

Approximativement un acheteur sur trois (30 %) est âgé de 50 ans ou plus.

- Vancouver (25 %) et Halifax (25 %) possèdent la proportion la plus élevée d'acheteurs âgés de 45 à 59 ans.
- Vancouver (12 %) et Toronto (11 %) possèdent la proportion la plus élevée d'acheteurs âgés de 60 ans et plus.

Figure 7

Intentions en matière d'achat de logement selon l'âge du répondant



L'achat d'un logement pourrait être reporté par une modification de la situation financière ou professionnelle des ménages

Le tiers des acheteurs éventuels (31%) reporteraient leur décision dans le cas d'une détérioration de leur situation financière ou professionnelle.

- Les acheteurs de Toronto (37 %) et de Calgary (37 %) sont les plus sensibles à un changement de situation sur ce plan.
- Les acheteurs de Vancouver (24 %) sont les moins susceptibles de reporter leur décision à cause d'un changement de situation financière ou professionnelle.

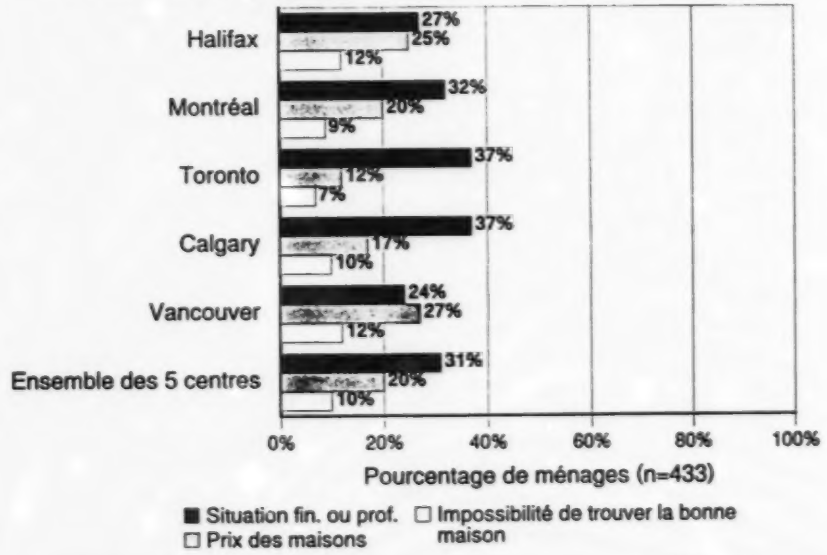
Un acheteur sur cinq (20%) signale que les effets négatifs des prix des maisons pourraient les amener à reporter l'achat prévu.

- 12 % sont très préoccupés par la possibilité d'obtenir un faible prix pour leur logement actuel.
- 8 % sont très préoccupés par la possibilité que les prix des logements soient trop élevés.
- Les acheteurs de Vancouver (27 %) et de Halifax (25 %) sont les plus préoccupés par les prix des logements.
- Vingt pour cent des Montréalais sont préoccupés par le bas prix qu'ils obtiendraient. Aucun n'est préoccupé par les prix élevés.

Quelques acheteurs (10 %) sont préoccupés par la possibilité de ne pas trouver la bonne maison.

Figure 8

Principales raisons pour reporter l'achat d'une maison



La plupart des personnes qui ne sont pas à la recherche d'un logement en achèteraient un si la conjoncture financière était favorable

On a demandé à tous les répondants qui n'avaient pas exprimé l'intention d'acheter une maison dans les douze mois si certaines circonstances les feraient changer d'avis. La majorité de ces répondants ont indiqué qu'ils envisageraient d'acheter un logement si certains changements se produisaient.

- 37 % des répondants prêts à réexaminer leur décision d'achat affirment que leur situation financière ou professionnelle devrait s'améliorer.
- 5 % ont déclaré qu'il faudrait qu'ils trouvent la bonne maison dans le bon emplacement.

Une grande proportion des ménages qui ne cherchent pas une maison (38 %) prévoient qu'ils demeureront dans leur maison actuelle car elle répond à leurs besoins.

Figure 9

Changements qui inciteraient à chercher une maison

Halifax et Montréal sont les seuls marchés où la majorité des acheteurs s'attendent à payer moins de 150 000 $

Le prix moyen que les acheteurs potentiels s'attendent à payer pour l'ensemble des cinq marchés est de 198 000 $. Le prix médian est de 160 000 $.

Les prix que les acheteurs s'attendent à payer pour leur prochaine maison varient beaucoup et sont fonction de la vigueur du marché. Les prix moyens prévus pour chaque marché sont les suivants :

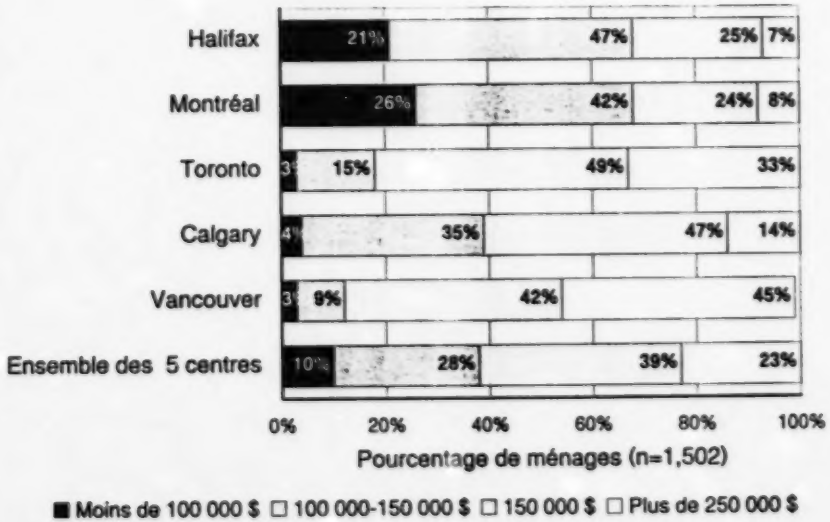
- Halifax - 149 000 $; Montréal - 150 000 $; Toronto - 221 000 $; Calgary - 180 000 $; Vancouver - 272 000 $.

Montréal (68 %) et Halifax (68 %) sont les seuls marchés où la plupart des acheteurs s'attendent à payer 150 000 $ ou moins. À Toronto (18 %) et à Vancouver (12 %), peu d'acheteurs prévoient payer moins de 150 000 $.

Près de la moitié des acheteurs de Vancouver (45 %) et le tiers des acheteurs de Toronto (33 %) prévoient payer plus de 250 000 $.

Figure 10

Prix d'achat prévu de la prochaine maison



La plupart des propriétaires-occupants actuels, surtout les familles avec des enfants, envisagent d'acheter un logement à un cran supérieur

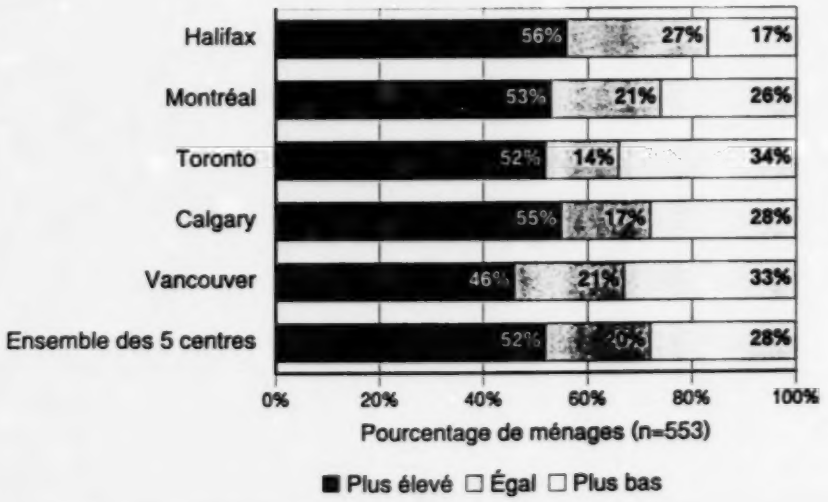
Plus de la moitié (52 %) des propriétaires-occupants actuels qui prévoient acheter un autre logement opteront pour le marché à un cran supérieur, c'est-à-dire qu'ils paieront davantage pour leur prochaine maison que le montant déboursé pour leur maison actuelle. En ce qui concerne les autres répondants, 28 % achèteront des logements à un cran inférieur et 20 % s'attendent à payer à peu près le même prix.

- Halifax (56 %) et Calgary (55 %) possèdent la proportion la plus élevée d'acheteurs à un cran supérieur.
- Toronto (34 %) et Vancouver (33 %) possèdent davantage d'acheteurs de logement à un cran inférieur.

Les jeunes familles avec des enfants constituent le principal segment du marché à un cran supérieur.

- 67 % des acheteurs de logement à un cran supérieur ont des enfants.
- 58 % des acheteurs de logement à un cran supérieur appartiennent au groupe des 30 à 44 ans.
- 67 % des acheteurs de logement à un cran inférieur et de ceux qui s'attendent à payer le même prix pour leur logement n'ont pas d'enfants.

Figure 11
Prix d'achat prévu comparativement au prix de la maison actuelle



À Vancouver et à Montréal, la demande vise surtout les maisons de 2 000 pieds carrés et plus

À Montréal (43 %) et à Vancouver (43 %), la demande de la part des ménages qui prévoient acheter un logement porte surtout sur les grandes maisons de 2 000 pieds carrés et plus. À Toronto, seulement 11 % des acheteurs potentiels visent des maisons de cette taille. Au niveau des cinq centres, les données s'établissent comme suit :

- 68 % des ménages à la recherche d'une maison de grande dimension sont des acheteurs de logement à un cran supérieur.
- 54 % font partie du groupe des 30 à 44 ans..
- 51 % sont des familles avec des enfants.

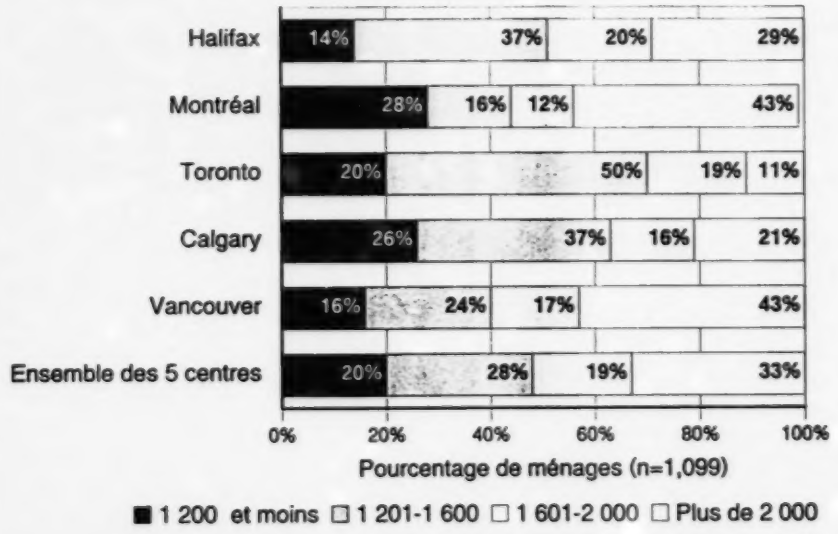
Les maisons de 1 200 à 1 600 pieds carrés sont les plus en demande à Toronto (50 %), Halifax (37 %) et Calgary (37 %).

Les maisons de petite dimension (moins de 1 200 pieds carrés) sont plus en demande à Montréal (28 %) et Calgary (26 %).

- Près de la moitié (48 %) de ceux qui recherchent des maisons de cette dimension appartiennent à la catégorie des acheteurs de logement à un cran inférieur.

Figure 12

Taille prévue du logement (pieds carrés)



Les maisons individuelles neuves et existantes constituent le premier choix de plus de 75 % des acheteurs

Dans l'ensemble des centres, 77 % des acheteurs potentiels préfèrent les maisons individuelles.

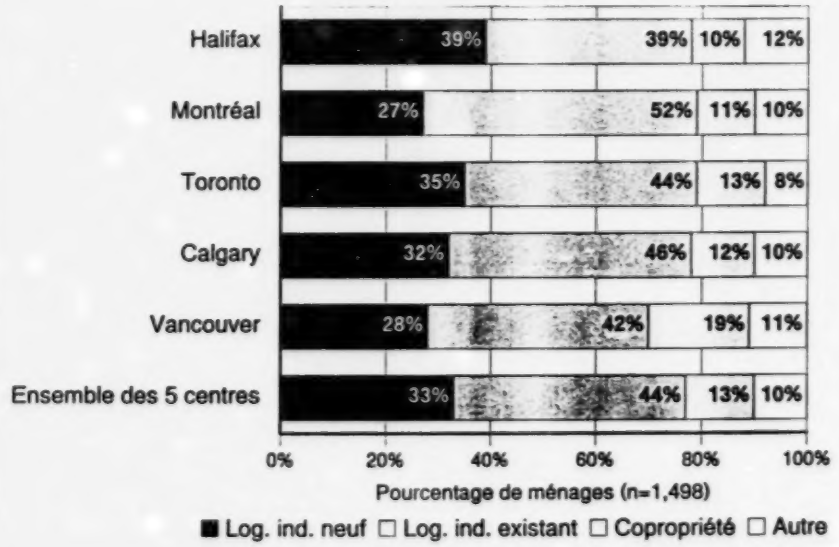
- 44 % préfèrent les logements individuels existants.
- 33 % préfèrent les logements individuels neufs.

La demande de logements individuels neufs est plus élevée à Halifax (39 %) et à Calgary (35 %). La demande de logements individuels existants est plus élevée à Montréal (52 %).

La demande de copropriétés est beaucoup plus élevée à Vancouver, où 19 % des acheteurs potentiels ont exprimé leur préférence pour ce type de logement. La demande de copropriétés est relativement constante dans les autres marchés.

Chez les 44 % d'acheteurs potentiels qui choisiraient d'abord un logement individuel existant, 29 % préfèrent les maisons de moins de 20 ans et 15 %, les maisons de plus de 20 ans.

Figure 13
Préférences en matière de logement



La plupart des acheteurs potentiels sont engagés dans une recherche active

La plupart des répondants de l'enquête qui ont exprimé l'intention d'acheter un logement consacrent de leur temps et de leurs ressources à cette activité.

- 60 % ont lu des publications sur le logement et l'achat de logement.
- 48 % ont parlé à un courtier en immeubles.
- 24 % ont communiqué avec un constructeur ou un promoteur (ce qui représente environ les deux tiers des acheteurs qui sont intéressés à acheter une maison neuve).

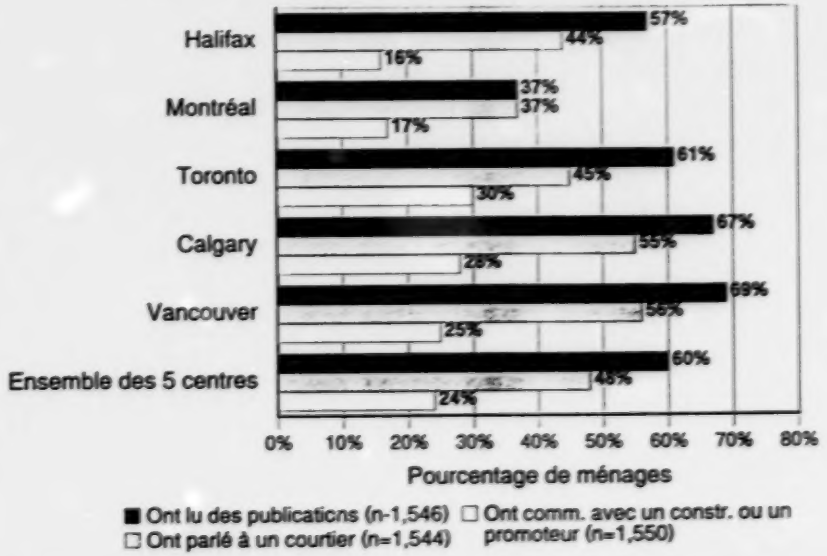
Les acheteurs potentiels de Vancouver et de Calgary sont les plus susceptibles de chercher activement un logement.

- Plus des deux tiers des acheteurs potentiels de Vancouver et de Calgary ont lu des publications.
- Plus de la moitié des acheteurs potentiels de Vancouver et de Calgary ont communiqué avec un courtier en immeubles.

Les acheteurs potentiels de Montréal sont moins susceptibles de consulter une source externe pendant leur recherche de logement.

Figure 14

Comportement en matière de recherche de maison



Plus de la moitié des acheteurs potentiels ayant des intentions fermes ont consulté une institution financière

Globalement, 40 % des acheteurs potentiels de logement se sont adressés à une institution financière à cette étape de leur recherche. La proportion atteint 56 % dans le cas des acheteurs potentiels qui manifestent des *intentions fermes*.

- La proportion de ceux qui se sont adressés à une institution financière varie entre 30 % (Montréal) et 44 % (Calgary).

Les jeunes acheteurs qui disposent habituellement des mises de fonds les plus faibles (que ce soit sous forme de liquide ou d'avoir propre dans leur logement actuel) sont plus susceptibles d'avoir consulté une institution financière.

- Chez les jeunes acheteurs, 46 % de ceux qui sont âgés de 18 à 29 ans et 44 % de ceux qui sont âgés de 30 à 44 ans se sont adressés à une institution financière.
- Chez les acheteurs âgés, 33 % de ceux qui ont de 45 à 59 ans et 23 % de ceux qui ont 60 ans et plus se sont adressés à une institution financière.

Un peu plus du quart (27 %) des ménages ayant l'intention d'acheter un logement ont obtenu un prêt hypothécaire autorisé d'avance. Parmi les acheteurs qui ont consulté une institution financière, 67 % ont obtenu un prêt hypothécaire pré-autorisé.

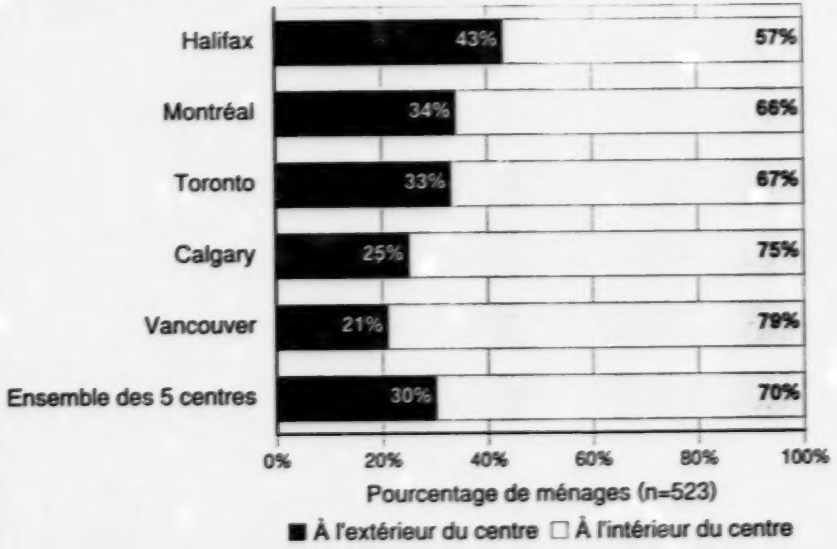
Figure 15
Préparation financière

Près du tiers des personnes qui ont acheté un logement récemment proviennent de l'extérieur

Parmi les répondants de l'enquête qui ont acheté une maison l'an dernier, 30 % habitaient un autre centre auparavant et 70 % ont acheté une maison dans le même centre. Les proportions varient grandement d'un centre à l'autre.

- Halifax possède la proportion la plus élevée de migration en provenance de l'extérieur; 43 % des personnes qui ont acheté un logement récemment provenaient d'ailleurs.
- Environ le tiers des personnes qui ont acheté un logement récemment à Montréal (34 %) et à Toronto (33 %) provenaient d'un autre centre.
- La migration en provenance d'autres centres est relativement plus faible à Calgary (25 %) et à Vancouver (21 %).

Figure 16
Résidence précédente de ceux qui ont acheté un logement récemment



Intentions de rénover un logement : Sommaire et faits saillants

Intentions générales de rénover un logement

Globalement, 44 % des propriétaires-occupants des cinq centres visés par l'enquête ont exprimé l'intention de rénover leur maison au cours des douze prochains mois. Nous avons établi qu'environ le tiers (34 %) de ces propriétaires-occupants -- ou 15 % de tous les propriétaires-occupants -- ont des intentions fermes parce qu'ils ont prévu de rénover au cours des six prochains mois et qu'ils se sont engagés dans des activités préalables comme communiquer avec un entrepreneur ou un fournisseur de matériaux de construction. Un tiers (34 %) des répondants envisagent de rénover parce que leurs travaux auront lieu au cours des douze prochains mois et qu'ils se sont engagés dans des activités préalables. Enfin, un tiers des répondants pourraient rénover sauf qu'ils n'ont pas encore entrepris de démarche.

Halifax possède proportionnellement plus de propriétaires-occupants qui prévoient faire des rénovations (54 %) que tout autre marché important de l'enquête. Toronto (46 %) et Calgary (43 %) possèdent aussi des proportions élevées de propriétaires-occupants qui prévoient faire des rénovations. À Montréal (36 %) et à Vancouver (39 %), les proportions sont relativement plus faibles.

Caractéristiques des ménages qui ont l'intention de rénover

À l'échelle nationale, les intentions de rénover s'accroissent avec le revenu des ménages. Parmi ceux qui prévoient rénover, 43 % des ménages dont le revenu est de 80 000 $ ou plus ont exprimé l'intention ferme de faire des travaux comparativement à 35 % des ménages dont le revenu se situe entre 40 000 et 80 000 $ et à 25 % des ménages dont le revenu est inférieur à 40 000 $. Les ménages à revenu élevé sont plus susceptibles de rénover à Toronto et à Vancouver où 42 % et 38 % respectivement des ménages qui planifient des rénovations possèdent des revenus de 80 000 $ et plus. Dans tous les centres à l'exception de Toronto, la majorité des ménages possèdent des revenus se situant entre 40 000 et 80 000 $.

Les ménages avec des enfants sont beaucoup plus susceptibles de rénover au cours des douze prochains mois que les ménages sans enfant. Environ le tiers des ménages des cinq centres ont des enfants; toutefois, cette proportion passe à près de la moitié (48 %) chez ceux qui planifient des rénovations. De même, les grands ménages représentent la majorité des répondants qui prévoient rénover et ils expriment des intentions un peu plus fermes que les autres. À l'échelle nationale, 62 % des ménages qui prévoient rénover comptent trois membres ou plus. La plupart des ménages qui prévoient rénover (41 %) comptent quatre personnes ou plus.

Les jeunes familles constituent le plus important segment du marché qui prévoit rénover. Plus de la moitié des répondants (52 %) qui prévoient rénover sont âgés de moins de 45 ans : la plupart d'entre eux (45 %) font partie du groupe des 30 à 44 ans. Globalement, près du tiers (32 %) de tous les ménages qui prévoient rénover sont âgés de 30 à 44 ans et ont des enfants.

Facteurs qui influencent la décision de rénover un logement

Globalement, plus de la moitié (53 %) des propriétaires-occupants qui ne planifient pas de travaux de rénovation au cours des douze prochains mois ont affirmé qu'ils changeraient d'idée si la conjoncture était favorable. Les raisons fournies le plus fréquemment et qui seraient susceptible de causer un changement d'attitude sont la modification de la situation financière du ménage (15 %) et la détérioration

de la maison occupée actuellement (21 %). Les propriétaires-occupants qui n'ont aucune intention d'entreprendre des travaux de rénovation (47% des répondants) se disent satisfaits de leur logement actuel.

Travaux de rénovation prévus

Près de la moitié des répondants qui ont l'intention de rénover (46 %) planifient deux projets de rénovation ou plus au cours des douze prochains mois. Plus de la moitié (53 %) réaliseront de simples travaux de décoration intérieure, notamment de la peinture et la pose de papier peint. Ces projets représentent un peu moins du tiers de l'ensemble des travaux de rénovation prévus par les propriétaires-occupants. Plus de la moitié des propriétaires-occupants (54 %) planifient aussi des travaux de grande envergure qui visent, notamment, la salle de bain (14 %), la cuisine (11 %), l'ajout ou la conversion d'une salle de jeu (10 %), la construction et la réparation extérieures (10 %) ainsi que les fenêtres et les portes (9 %).

Exécution des travaux par un entrepreneur ou un bricoleur

Près de la moitié des propriétaires-occupants qui prévoient rénover (48 %) sont des bricoleurs qui accompliront tous les travaux eux-mêmes. Si l'on ajoute les répondants qui prévoient donner une partie des travaux à contrat (19 %), 67 % des propriétaires-occupants participeront directement à leurs projets de rénovation. La participation aux travaux par des bricoleurs ne diminue que chez les ménages à revenu très élevé. Dans le cas des répondants qui gagnent plus de 100 000 $, 29 % accompliront les travaux eux-mêmes. Dans la catégorie des revenus inférieurs à 100 000 $, près de la moitié des répondants seront des bricoleurs.

Plus de la moitié (52 %) des propriétaires-occupants qui prévoient rénover donneront à contrat une partie ou la totalité des travaux. Globalement, près du quart (24 %) retiendront les services de rénovateurs professionnels, notamment des entrepreneurs généraux (12 %) et des ouvriers qualifiés (12 %). Exception faite des simples projets de décoration, environ les deux tiers des propriétaires-occupants engageront quelqu'un de l'extérieur pour les aider à achever leurs travaux de rénovation. Les propriétaires-occupants sont moins susceptibles d'entreprendre eux-mêmes la pose de revêtements de sol (29 %) et la rénovation de la cuisine (32 %).

Dépenses prévues pour des travaux de rénovation

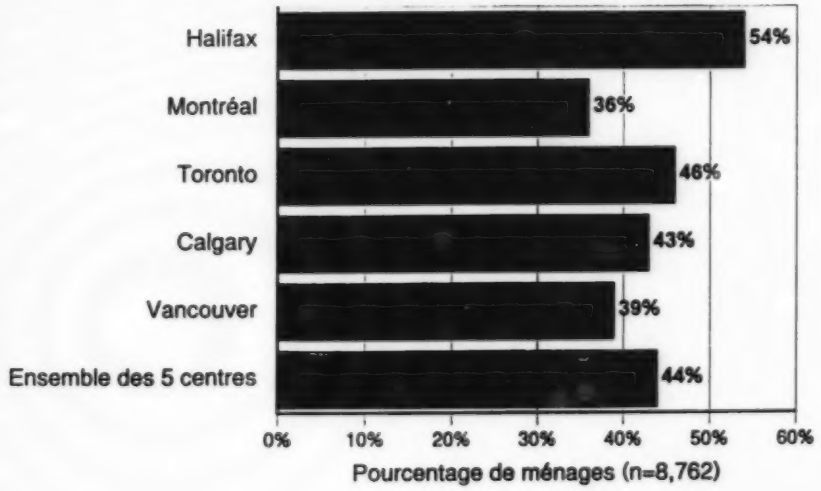
À l'échelle nationale, les répondants qui prévoient rénover devraient dépenser, en moyenne, 5 800 $ au cours des douze prochains mois. Les dépenses médianes seront de 2 000 $ (c'est-à-dire que la moitié des répondants dépensera plus de 2 000 $ et que l'autre moitié dépensera moins de 2 000 $). Environ le quart (26 %) des répondants prévoit dépenser moins de 500 $, et un quart (26 %) dépensera plus de 5 000 $. Les propriétaires-occupants de Toronto, Vancouver et Calgary dépenseront le plus pour des rénovations. Les travaux les plus coûteux concerneront la rénovation de la cuisine, de la salle de bain et les ajouts ou les conversions auxquels 60 %, 38 % et 55 % des propriétaires-occupants respectivement consacreront plus de 5 000 $. Plus les coûts des travaux sont élevés et plus les propriétaires-occupants sont susceptibles de retenir les services d'entrepreneurs. Dans le cas des travaux de 5 000 $ et plus, 27 % des propriétaires-occupants prévoient engager un entrepreneur général, et 13 %, des ouvriers qualifiés.

Halifax, Toronto et Calgary seront les marchés de la rénovation les plus actifs au cours des douze prochains mois

Dans les cinq centres, de nombreux propriétaires-occupants prévoient rénover au cours des douze prochains mois. Globalement, près de la moitié des propriétaires-occupants de l'enquête (44 %) ont affirmé qu'ils prévoyaient rénover au cours des douze prochains mois.

- Halifax possède proportionnellement plus de propriétaires-occupants qui prévoient rénover (54 %) que tout autre grand marché visé par l'enquête.
- Toronto (46 %) et Calgary (43 %) possèdent aussi des proportions élevées de propriétaires-occupants qui prévoient rénover.
- Bien qu'il y ait relativement moins de ménages qui prévoient rénover à Vancouver (39 %) et à Montréal (36 %), ces proportions représentent un nombre important de répondants.

Figure 17
Intentions globales en matière de rénovation, par centre

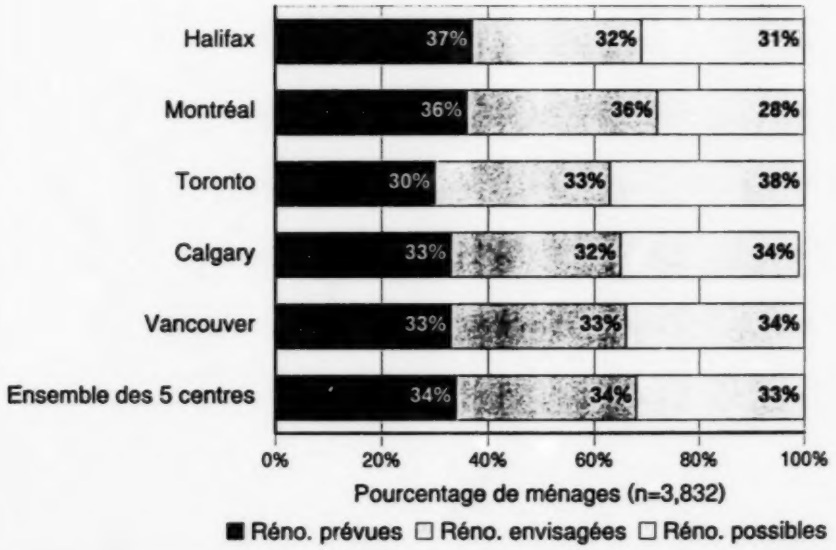


Les intentions de rénover sont plus fortes à Montréal et à Halifax

Parmi les propriétaires-occupants qui prévoient rénover leur maison au cours des douze prochains mois, approximativement le tiers (34 %) ont des intentions fermes. Ces ménages prévoient effectuer les travaux au cours des six prochains mois et se sont engagés dans des activités préalables (comme s'adresser à un entrepreneur ou à un fournisseur de matériaux de construction). Nous avons déterminé qu'un autre tiers des répondants possèdent des intentions modérées parce qu'ils prévoient exécuter les travaux au cours des douze prochains mois et qu'ils se sont engagés dans certaines activités préalables. Le dernier tiers des répondants qui pourraient rénover n'ont pas encore entrepris de démarche. (Les définitions détaillées de ces catégories en matière d'intentions de rénover sont présentées dans l'annexe 2.)

- Les proportions les plus élevées de répondants ayant des intentions fermes ont été relevées à Halifax (37 %) et à Montréal (36 %).
- Dans chaque centre, au moins les deux tiers des propriétaires-occupants ayant l'intention de rénover se sont engagés dans des activités préalables importantes.

Figure 18
Intentions de rénover, par centre



À Toronto et à Vancouver, les ménages à revenu élevé sont les plus susceptibles de rénover

Le profil du revenu des ménages qui prévoient rénover varie beaucoup d'un centre à l'autre. À Toronto et à Vancouver, les ménages à revenu élevé sont plus susceptibles de rénover. Dans les autres centres, les ménages à revenu moyen sont le plus susceptibles de rénover.

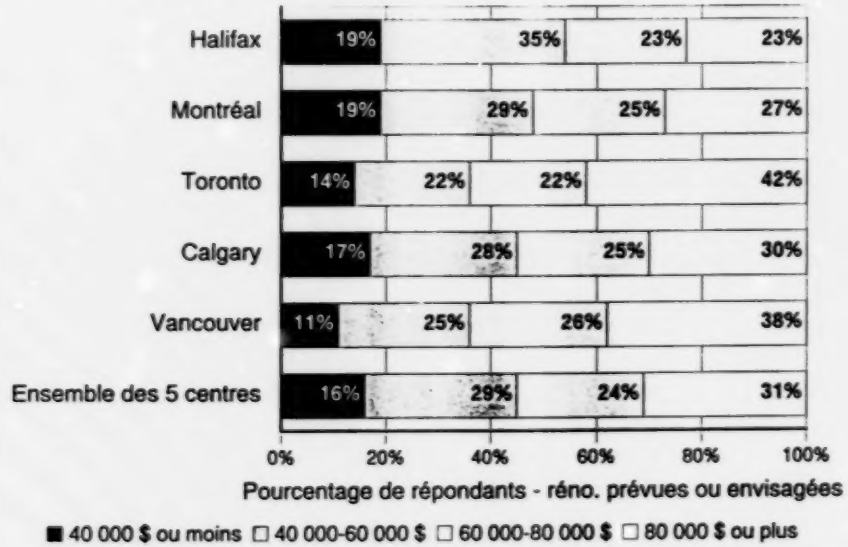
- 42 % des ménages de Toronto et 38 % de ceux de Vancouver qui prévoient rénover possèdent des revenus de 80 000 $ ou plus.
- Dans tous les centres sauf Toronto, la majorité des ménages possèdent des revenus se situant entre 40 000 et 80 000 $.

À l'échelle nationale, la fermeté des intentions de rénover s'accroît avec le revenu des ménages.

- 89 % des ménages dont le revenu est de 80 000 $ ou plus ont prévu ou envisagent de rénover. Par comparaison, la proportion est de 78 % chez les ménages dont le revenu se situe entre 60 000 et 80 000 $ et de 72 % chez ceux dont le revenu est intérieur à 60 000 $.
- 43 % des ménages dont le revenu est de 80 000 $ ou plus ont prévu de rénover. Par comparaison, la proportion est de 37 % chez les ménages dont le revenu se situe entre 60 000 et 80 000 $, de 34 % chez ceux dont le revenu se situe entre 40 000 et 60 000 $, et de 25 % chez ceux dont le revenu est intérieur à 40 000 $.

Figure 19

Intentions de rénover selon le revenu total du ménage



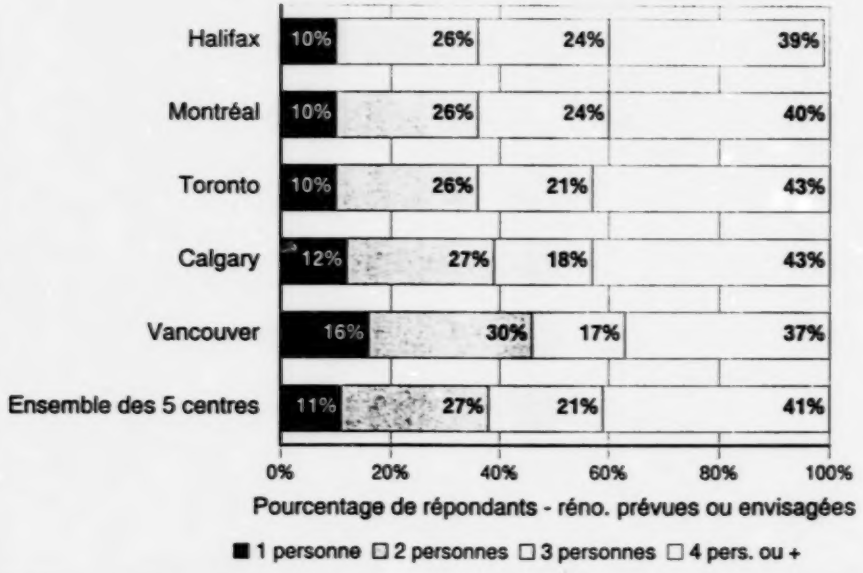
Les ménages de grande taille sont les plus susceptibles de planifier des rénovations

Les grands ménages représentent la majorité des répondants qui prévoient rénover et ils expriment des intentions un peu plus fermes que les autres. À l'échelle nationale, près des deux tiers (62 %) des ménages qui prévoient rénover comptent trois membres ou plus. La plupart des ménages qui prévoient rénover (41%) comptent quatre personnes ou plus.

- À Montréal (64 %), Toronto (64 %) et Halifax (63 %), la proportion de ménages qui comptent trois membres ou plus et qui prévoient rénover est plus élevée.
- À Vancouver, la proportion de personnes seules (16 %) et de couples (30 %) qui prévoient rénover est plus élevée.

Figure 20

Taille des ménages qui prévoient rénover



Les ménages avec des enfants sont beaucoup plus susceptibles de planifier des rénovations

Les ménages avec des enfants sont beaucoup plus susceptibles de rénover au cours des douze prochains mois que les ménages sans enfant.

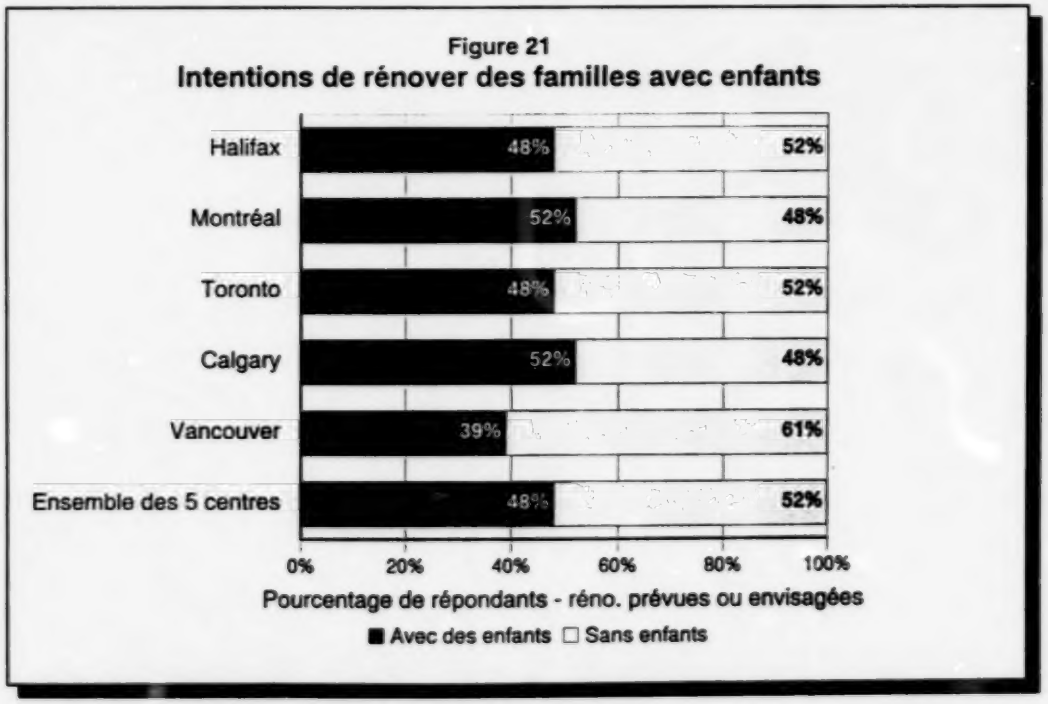
- Dans l'ensemble des cinq centres, approximativement le tiers des ménages (34 %) a des enfants. La proportion la plus faible de ménages avec des enfants se situe à Vancouver (30 %), et la plus forte, à Toronto et à Calgary (36 %).
- Les ménages avec des enfants représentent 34 % de l'ensemble des répondants mais 48 % de ceux qui planifient des rénovations.

Les familles de Montréal et de Calgary sont plus susceptibles de planifier des rénovations pour les douze prochains mois.

- La majorité des ménages qui prévoient rénover de Montréal (52 %) et de Calgary (52 %) ont des enfants.
- Près de la moitié des rénovateurs de Halifax (48 %) et de Toronto (48 %) ont des enfants.
- À Vancouver, la proportion de ménages qui prévoient rénover et qui ont des enfants (39 %) se rapproche davantage de la proportion de ménages avec des enfants de la population en général (30 %) que la population des autres centres.

Figure 21

Intentions de rénover des familles avec enfants



Les jeunes familles constituent le plus grand segment de marché qui planifie des rénovations

Plus de la moitié (52 %) des répondants qui prévoient rénover sont âgés de moins de 45 ans.

- La plupart de ces répondants (45 %) sont âgés de 30 à 44 ans.
- Calgary compte le plus de ménages prévoyant rénover dans ce groupe (49%) et Vancouver, le moins (42 %).

Globalement, près du tiers (32 %) de tous les ménages qui prévoient rénover sont âgés de 30 à 44 ans et ont des enfants.

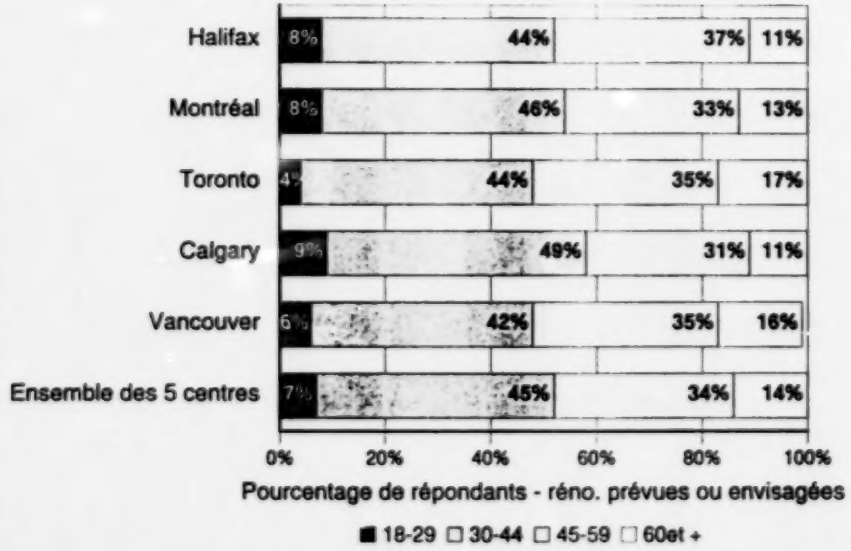
- Près des trois quarts (71 %) des ménages qui prévoient rénover et âgés de 30 à 44 ans ont des enfants.
- Par comparaison, la proportion est de 37 % chez les répondants des groupes âgés de 18 à 29 ans et de 45 à 60 ans.

Les répondants du groupe des 45 à 59 ans forment aussi un segment très important du marché de la rénovation, surtout à Halifax (37 %), Toronto (35 %) et Vancouver (35 %).

Les personnes de 60 ans et plus sont davantage susceptibles de planifier des rénovations à Toronto (17 %) et à Vancouver (16 %).

Figure 22

Intentions de rénover selon l'âge du répondant



Plus de la moitié de ceux sans intention de rénover changeraient d'idée si la conjoncture était favorable

On a demandé aux répondants qui ne planifient pas de travaux de rénovation au cours des douze prochains mois si des facteurs pourraient les faire changer d'idée. Globalement, plus de la moitié (53 %) ont affirmé que cette situation pourrait se produire.

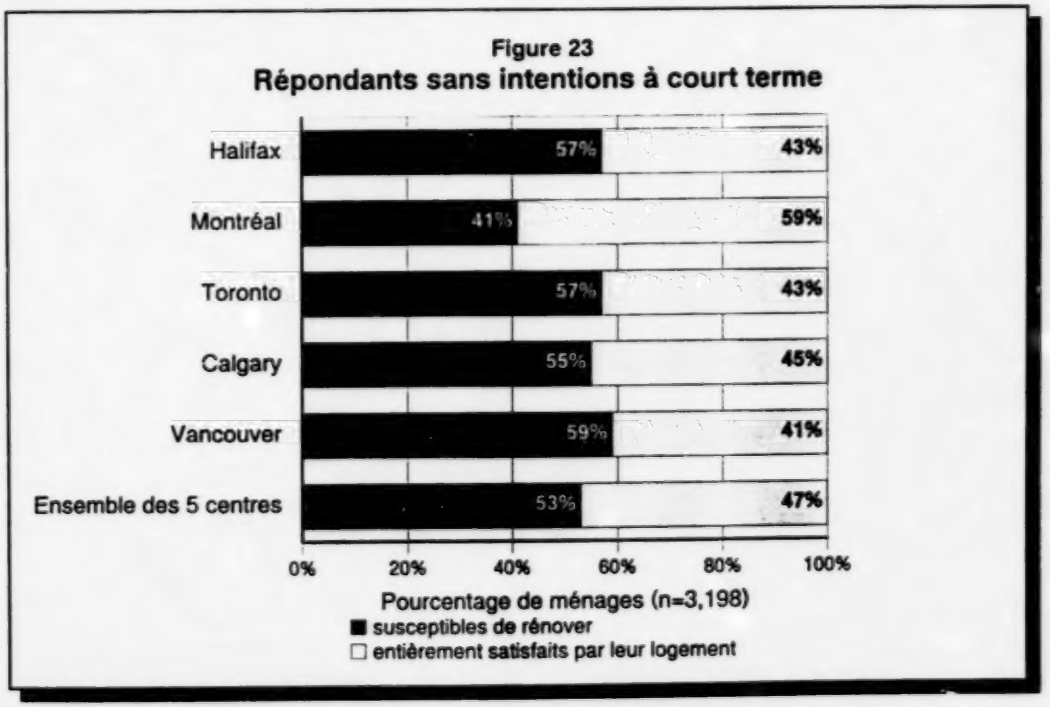
- Les répondants qui ne planifient pas de travaux de rénovation étaient plus susceptibles de changer d'idée à Vancouver (59 %), Halifax (57 %) et Toronto (57 %).

Les raisons fournies le plus fréquemment et qui seraient susceptibles de causer un changement d'attitude sont la modification de la situation financière du ménage (15 %) et la détérioration de la maison occupée actuellement (21 %).

Les propriétaires-occupants qui n'ont aucune intention d'entreprendre des travaux de rénovation (47% des répondants) se disent satisfaits de leur logement actuel.

- Les répondants de Montréal sont les plus susceptibles d'être satisfaits de leur maison (59 %) et les moins susceptibles de réexaminer leur décision de ne pas rénover.

Figure 23
Répondants sans intentions à court terme



Plusieurs propriétaires planifient tant des travaux de décoration simples que des grands travaux

En moyenne, les répondants qui prévoient rénover au cours des douze prochains mois planifient 1,75 projet.

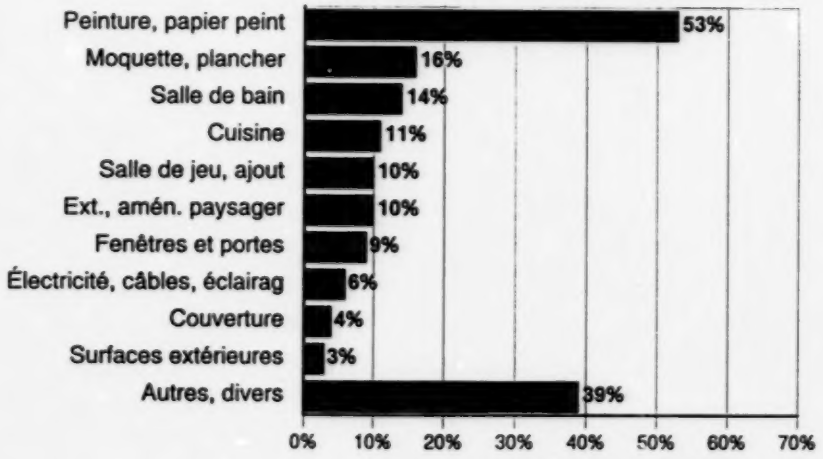
- 54 % prévoient un seul projet et 46 %, deux projets ou plus.
- En ce qui concerne les propriétaires-occupants qui prévoient dépenser 10 000 $ et plus, les deux tiers réaliseront au moins deux projets. Dans le cas des travaux de 500 $ à 10 000 $, la moitié des répondants planifient deux projets ou plus.

Plus de la moitié (53 %) réaliseront des travaux de décoration intérieure, notamment de la peinture et la pose de papier peint. Ces projets représentent un peu moins du tiers de l'ensemble des travaux de rénovation prévus par les propriétaires-occupants.

Plus de la moitié des propriétaires-occupants (54 %) planifient des travaux de grande envergure qui visent, notamment, la salle de bain (14 %), la cuisine (11 %), l'ajout ou la conversion d'une salle de jeu (10 %), la construction et la réparation extérieures (10 %) ainsi que les fenêtres et les portes (9 %).

Figure 24

Ensemble des travaux de rénovation prévus



L'an prochain, les rénovations intérieures sont, de loin, la plus grande priorité des propriétaires-occupants

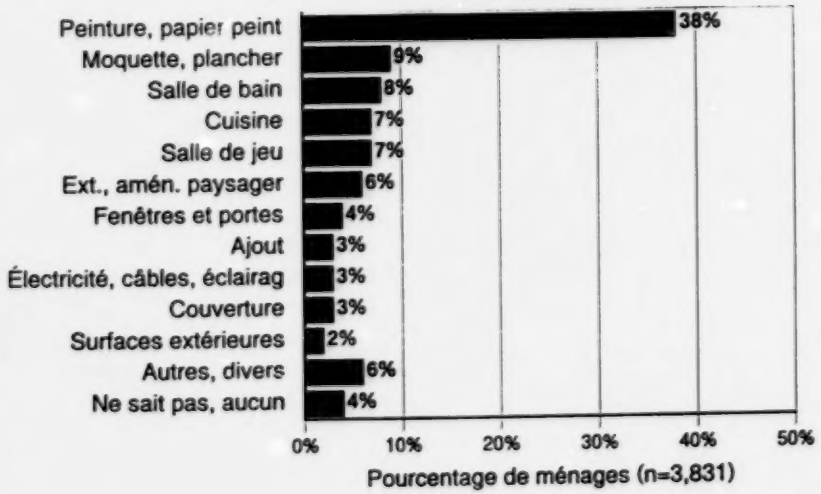
Plus des deux tiers (69 %) des propriétaires-occupants qui ont prévu rénover au cours des douze prochains mois ont indiqué les rénovations intérieures comme projet le plus important.

- 38 % ont dit que les projets de décoration intérieure, notamment la peinture et la pose de papier peint, étaient les plus importants.
- Les planchers (9 %), les salles de bain (8 %), les cuisines (7 %) et les salles de jeu (7 %) font partie des autres projets de rénovation les plus importants des propriétaires-occupants.

Les planchers (64 %) ainsi que la construction et la réparation extérieures (61 %) sont les projets les plus susceptibles d'être accomplis en même temps que d'autres travaux de rénovation.

Figure 25

Projets de rénovation les plus importants



La moitié de ceux qui planifient des rénovations sont des bricoleurs; l'autre moitié engageront des entrepreneurs ou des ouvriers qualifiés

Plus de la moitié (52 %) des propriétaires qui prévoient rénover donneront à contrat une partie ou la totalité des travaux.

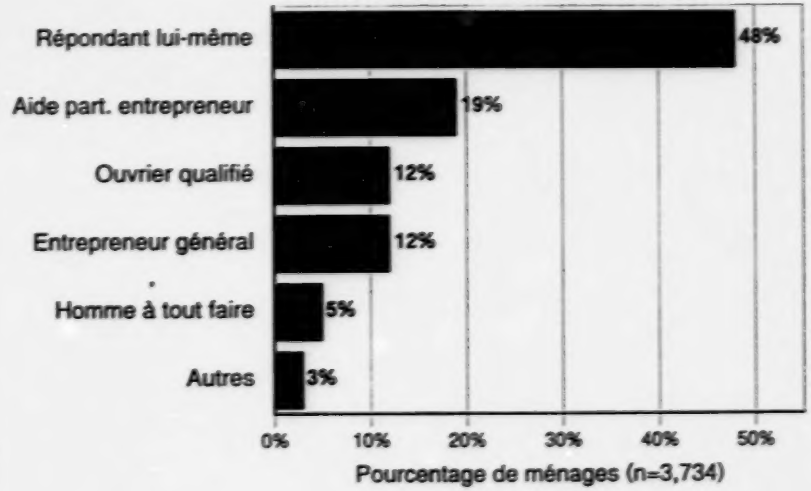
- Près du quart (24 %) retiendront les services de rénovateurs professionnels, notamment des entrepreneurs généraux (12 %) et des ouvriers qualifiés (12 %).
- 19 % obtiendront de l'aide extérieure pour les travaux et 5 % engageront un homme à tout faire.

Près de la moitié des propriétaires qui prévoient rénover (48 %) sont des bricoleurs qui accompliront tous les travaux eux-mêmes.

- Si l'on ajoute les répondants qui prévoient donner une partie des travaux à contrat (19 %), 67 % des propriétaires-occupants participeront directement à leurs projets de rénovation.

La participation aux travaux par des bricoleurs ne diminue que chez les ménages à revenu très élevé. Dans le cas des répondants qui gagnent plus de 100 000 $, 29 % accompliront les travaux eux-mêmes. Dans la catégorie des revenus inférieurs à 100 000 $, près de la moitié des répondants seront des bricoleurs.

Figure 26
Exécution des rénovations



Les propriétaires de Toronto sont les plus susceptibles de retenir les services de professionnels

Dans tous les centres à l'exception de Toronto, approximativement la moitié des propriétaires-occupants accompliront eux-mêmes leurs travaux de rénovation.

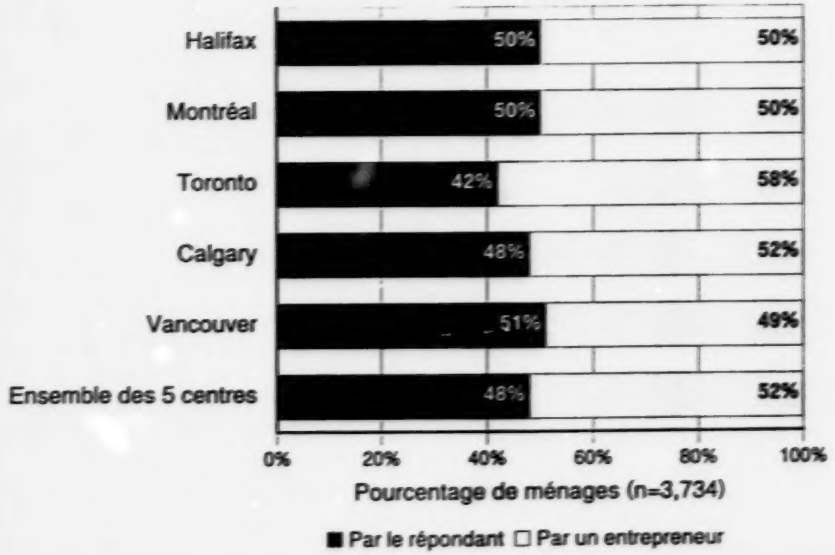
- À Toronto, 42 % des répondants sont des bricoleurs.
- À Vancouver (51 %), Montréal (50 %) et Halifax (50 %), les propriétaires-occupants sont plus susceptibles d'accomplir les travaux de rénovation eux-mêmes.

Approximativement 30 % des répondants de Toronto qui prévoient rénover retiendront les services d'un professionnel : 16 % engageront un entrepreneur général et 14 %, des ouvriers spécialisés. Dans les autres centres, la proportion de rénovateurs qui prévoient engager un entrepreneur ou des ouvriers spécialisés est la suivante :

- Halifax - 21 %; Montréal - 24 %; Calgary - 22 %; Vancouver - 25 %.

Bien que Vancouver ait un pourcentage élevé de bricoleurs, les propriétaires-occupants de cette ville sont moins susceptibles de donner à contrat une partie des travaux de rénovation (15 % comparativement à environ 20 % pour les autres centres).

Figure 27
Exécution des rénovations, par centre

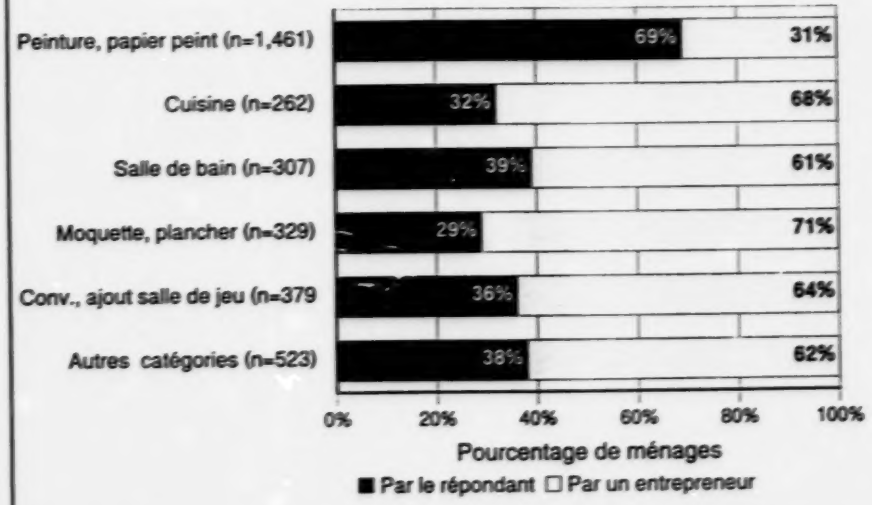


Les propriétaires retiendront les services de professionnels pour la plupart des rénovations

Exception faite des simples projets de décoration comme la peinture et la pose de papier peint, la majorité des propriétaires-occupants engageront quelqu'un de l'extérieur pour la plupart des types de projets. Plus des deux tiers des projets de décoration seront accomplis par des bricoleurs. Cependant, approximativement les deux tiers des propriétaires-occupants engageront des professionnels pour tous les autres types de projets. Les propriétaires-occupants sont moins susceptibles d'entreprendre eux-mêmes la pose de revêtements de sol (29 %) et la rénovation de la cuisine (32 %).

- Pour les projets de rénovation de la cuisine, 27 % donneront une partie des travaux à contrat, 23 % engageront un entrepreneur général et 7 %, des ouvriers qualifiés.
- Pour les projets de rénovation de la salle de bain, 27 % donneront une partie des travaux à contrat, 15 % engageront un entrepreneur général et 12 %, des ouvriers qualifiés.
- Pour les projets de revêtements de sol, 25 % donneront une partie des travaux à contrat, 15 % engageront un entrepreneur général et 15 %, des ouvriers qualifiés.
- Pour la conversion ou l'ajout d'une salle de jeu, 32 % donneront une partie des travaux à contrat, 24 % engageront un entrepreneur général et 15 %, des ouvriers qualifiés.

Figure 28
Exécution des rénovations par catégorie clé



Le bricolage est répandu chez les ménages de tous les revenus, sauf ceux dont le revenu est très élevé

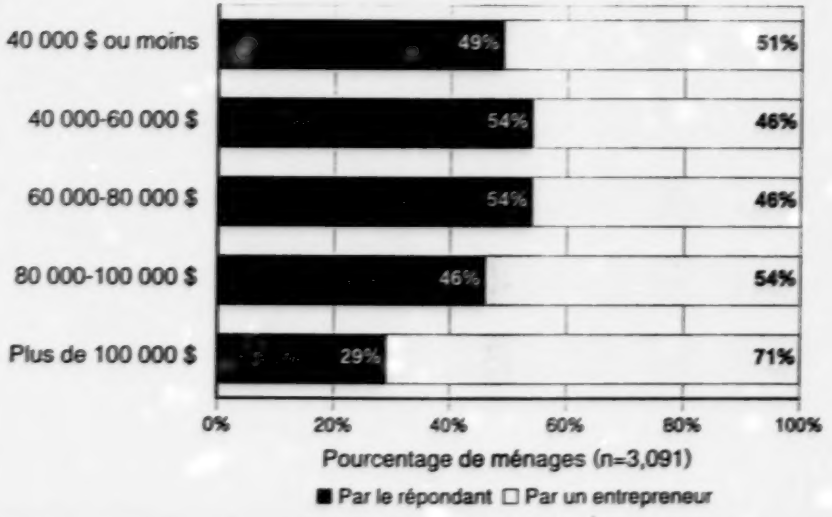
Les proportions relatives de projets accomplis par des bricoleurs et de projets où les propriétaires-occupants donnent à contrat une partie ou la totalité des travaux restent plutôt constantes : la moitié des projets sont accomplis par des bricoleurs et la moitié par des entrepreneurs, et ce, à tous les niveaux de revenu jusqu'à concurrence de 100 000 $.

- 54 % de ceux qui gagnent de 40 000 à 80 000 $ exécuteront les travaux eux-mêmes.
- La proportion de ménages qui accomplissent les travaux eux-mêmes diminue légèrement dans la fourchette de revenu de 80 000 à 100 000 $ pour se fixer à 46 %.
- Dans le cas des revenus de plus de 100 000 $, seulement 29 % des ménages sont des bricoleurs.

Les ménages à revenu élevé sont beaucoup plus susceptibles d'engager des entrepreneurs généraux et des ouvriers qualifiés.

- 21 % des ménages dont le revenu est supérieur à 100 000 $ confieront leurs rénovations à un entrepreneur général contre 12 % environ des ménages dont le revenu est inférieur à 100 000 $.
- 17 % des ménages dont le revenu est supérieur à 100 000 $ confieront leurs rénovations à des ouvriers qualifiés contre 11 % environ de ceux dont le revenu est inférieur à 100 000 $.

Figure 29
Exécution des rénovations selon le revenu des ménages



En moyenne, les propriétaires prévoient dépenser 5 800 $ pour leurs travaux de rénovation

Dans les cinq centres de l'enquête, les propriétaires-occupants qui prévoient rénover au cours des douze prochains mois devraient dépenser, en moyenne, 5 800 $. Les dépenses médianes seront de 2 000 $ (c'est-à-dire que la moitié des répondants dépenseront plus de 2 000 $ et que l'autre moitié dépenseront moins de 2 000 $).

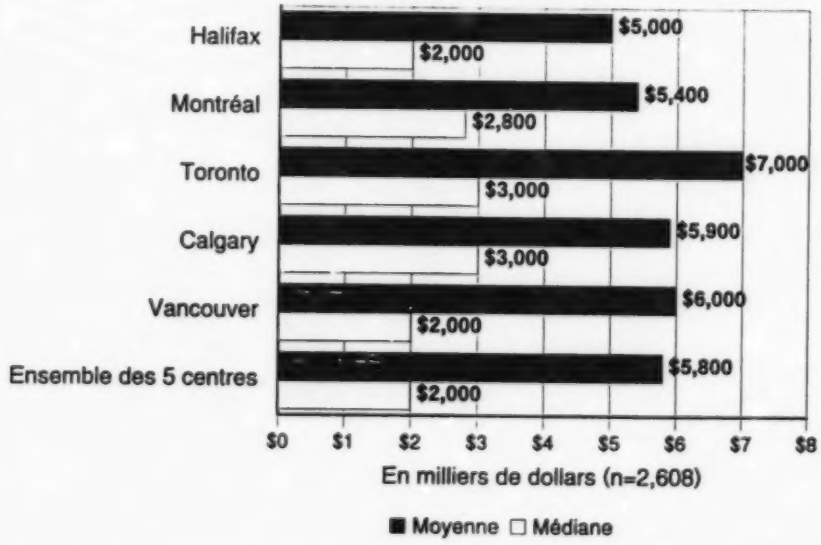
- 26 % prévoient dépenser moins de 500 $.
- 26 % prévoient dépenser plus de 5 000 $; 13 % dépenseront de 5 001-10 000 $; 13 % dépenseront plus de 10 000 $.

Les propriétaires-occupants de Toronto, Vancouver et Calgary dépenseront le plus pour des rénovations.

- À Toronto, on prévoit les dépenses moyennes les plus élevées (7 000 $). Les dépenses médianes sont de 3 000 $.
- Les dépenses moyennes sont de 6 000 $ à Vancouver et de 5 900 $ à Calgary.
- Les dépenses moyennes prévues sont plus faibles à Montréal que dans les autres centres (à l'exception de Halifax); toutefois, de nombreux propriétaires de cette ville planifient des travaux de taille moyenne et élevée dont la médiane se situe à 2 800 $.

Figure 30

Dépenses prévues pour les rénovations, par centre



Les ajouts et les transformations, la rénovations des cuisines et des salles de bain: les plus grandes dépenses

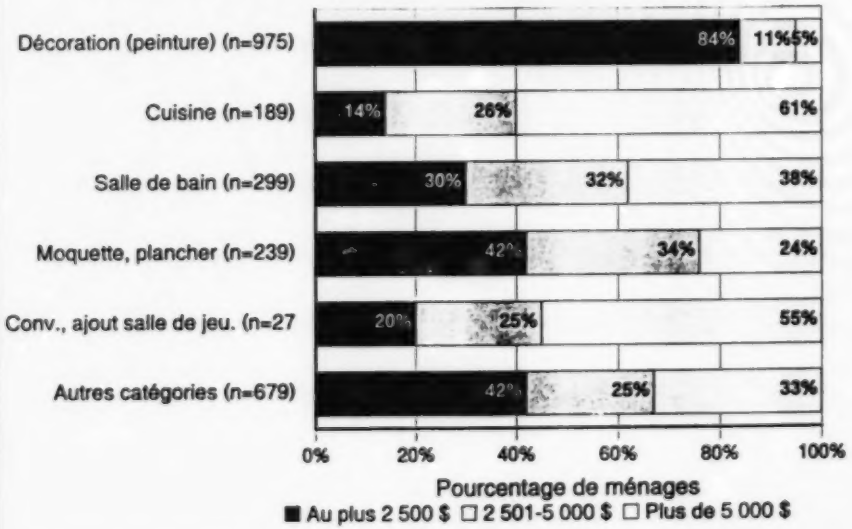
Pour la rénovation de la cuisine, 61 % des propriétaires-occupants prévoient dépenser plus de 5 000 $. Un tiers des répondants (33 %) qui prévoient rénover leur cuisine dépensera plus de 10 000 $.

Pour les ajouts ou les conversions, (il s'agit, dans la plupart des cas, de salles de jeu), la majorité des propriétaires-occupants (55 %) prévoient dépenser plus de 5 000 $. Environ 10 % des répondants dépenseront plus de 10 000 $.

Pour la rénovation de la salle de bain, plus du tiers des propriétaires-occupants prévoient dépenser au-dessus de 5 000 $. Environ un répondant sur six qui planifie de rénover la salle de bain (17 %) dépensera plus de 10 000 $.

Presque tous les projets de peinture et de décoration coûteront moins de 2 500 $.

Figure 31
Dépenses prévues selon les catégories de travaux



Les propriétaires sont plus susceptibles d'engager des entrepreneurs pour les travaux coûteux

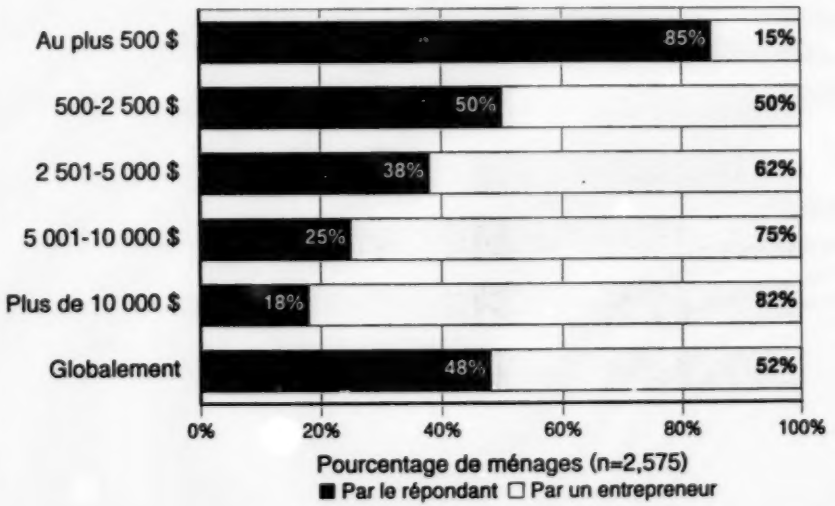
Plus les projets de rénovation sont coûteux et risqués, et plus les propriétaires-occupants sont susceptibles d'engager des entrepreneurs.

- Pour les petits projets de moins de 500 $, très peu de propriétaires (15 %) prévoient confier les travaux à quelqu'un d'autre.
- Pour les projets de 500 à 2 500 $, 50 % des propriétaires accompliront les travaux eux-mêmes et 50 % engageront un entrepreneur.
- Pour les projets de 2 500 $ et plus, la majorité des propriétaires engageront des entrepreneurs; la proportion passe à 38 % dans le cas des projets de 2 501 à 5 000 $, à 25 % pour les projets de 5 001 $ à 10 000 $, et à 18 % pour les projets de plus de 10 000 $.

Pour les projets de 5 000 $ et plus, 27 % des propriétaires prévoient engager un entrepreneur général, et 13 %, des ouvriers qualifiés.

Même dans le cas des travaux importants et coûteux de 5 000 $ et plus, de nombreux propriétaires-occupants (27 %) prévoient faire une partie des travaux eux-mêmes et en donner à contrat.

Figure 32
Exécution des rénovations selon les coûts des travaux



ANNEXE 1

Informations sur la recherche, le questionnaire et les enquêtes futures

Aperçu de l'enquête

Entre le 15 août et le 8 septembre 1998, la Société canadienne d'hypothèques et de logement a fait un sondage auprès de 15 000 résidents des régions métropolitaines de recensement de Halifax, Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver. Cette enquête représente la plus grande étude réalisée auprès des ménages canadiens en vue de connaître leurs intentions d'achat et de rénovation.

Les ménages ont été choisis à l'aide d'un processus de composition aléatoire de numéros de téléphone afin de ne pas exclure les numéros non publiés. Les répondants (membres des ménages) devaient être «l'une des personnes qui participe aux grandes décisions d'achat du ménage». Les enquêteurs ont assuré les personnes interrogées que l'information fournie demeurerait strictement confidentielle.

Le questionnaire visait à déterminer certaines caractéristiques générales des ménages, notamment, s'ils étaient propriétaires ou locataires et quand, le cas échéant, ils avaient déménagé dans la ville. Les modules portant sur les intentions d'acheter un logement comprenaient des questions sur divers facteurs qui influent sur les décisions d'achat. Parallèlement, d'autres questions sondaient les intentions des répondants en ce qui concerne leurs projets de rénovation.

L'enquête sur les intentions d'achat ou de rénovation des consommateurs est un outil de recherche de base efficient, conçu pour permettre aux intervenants intéressés d'ajouter des questions supplémentaires en contrepartie d'un apport financier. Puisque le questionnaire de base ne prend qu'environ 4 ou 5 minutes à administrer, on peut facilement y ajouter d'autres questions, entre autres, sur les sujets suivants : financement, ameublement, appareils ménagers, équipement extérieur, matériel de détente et de loisirs, et même concernant les gros achats, notamment, l'achat d'automobiles. Comme l'étude porte à la fois sur des propriétaires de logements et des locataires, elle est représentative des ménages canadiens. Les lecteurs intéressés à examiner le questionnaire ou à ajouter des questions aux enquêtes futures peuvent communiquer avec le bureau de la SCHL où ils ont acheté le présent rapport.

ANNEXE 2

Définition du terme «intentions»

«Acheteurs déterminés» et «acheteurs éventuels»
«Rénovations prévues», «rénovations envisagées» et «rénovations possibles»

Aperçu

Cette recherche se fonde sur les intentions des consommateurs d'acheter ou de rénover un logement. Un concept semblable est utilisé depuis les années 1950 en vue d'établir des prévisions économiques. À cette époque, les grands organismes, comme le Conference Board du Canada et l'Université du Michigan, ont commencé à mesurer le niveau de confiance des consommateurs.

L'enquête intitulée *Intentions d'achat ou de rénovation des consommateurs : Un profil de la clientèle de demain* est directement reliée aux études générales réalisées sur la confiance des consommateurs. Le questionnaire permet d'évaluer les probabilités que le ménage du répondant achète un logement ou rénove sa maison au cours des six ou douze prochains mois. On interroge aussi les répondants sur les démarches qu'ils ont effectuées pour trouver un logement (utilisation des services d'une agence immobilière, visites de maisons, obtention d'un prêt hypothécaire préapprouvé). Selon les réponses obtenues, on trace ensuite le profil de l'«acheteur déterminé» (intentions fermes) et de l'«acheteur éventuel» (personne qui a des intentions modérées d'acheter un logement).

Définitions des intentions d'acheter un logement

Acheteur déterminé (intentions fermes)

Cette classification est attribuée à ceux qui ont répondu comme suit:

- Par l'affirmative à la question : Envisagez-vous acheter une maison ...?
- «ÉLEVÉE» à la question : Pensez-vous qu'il y a une chance élevée, une chance égale ou une chance faible... que vous achetiez réellement une maison au cours des 12 prochains mois? ou
- «ÉLEVÉE» à la question : Pensez-vous qu'il y a une chance élevée, une chance égale ou une chance faible... que vous achetiez réellement une maison au cours des 6 prochains mois? On y inclut aussi ceux qui ont répondu «ÉGALE» à la question susmentionnée, ont obtenu un prêt hypothécaire préapprouvé et ont effectué une démarche en vue de trouver une habitation (utilisation des services d'une agence immobilière, consultation de publications sur le logement, visites de maisons).
- Cette classification comprend aussi ceux qui ont affirmé qu'il y avait une chance «ÉGALE» qu'ils achètent un logement au cours des 12 prochains mois et qui avaient entrepris trois démarches en vue de trouver un logement.

Acheteurs éventuels (intentions modérées)

Cette classification est attribuée à ceux qui ont affirmé qu'ils envisagent d'acheter un logement, mais qui, pour diverses raisons, ne répondent pas aux critères établis pour la catégorie d'«acheteur déterminé». Ces répondants n'ont pas encore d'intentions suffisamment arrêtées.

Répondants qui ne cherchent pas une autre maison à court terme

Cette classification comprend les répondants qui n'ont aucune intention d'acheter un logement au cours de la prochaine année.

Définitions des intentions de rénover

Les définitions utilisées pour classifier les intentions de rénover sont semblables à celles des intentions d'achat.

Propriétaires ou acheteurs avec des intentions fermes (rénovations prévues)

Cette catégorie regroupe ceux qui ont répondu "oui" à la question: Avez-vous envisagé de rénover votre maison, et «ÉLEVÉE» à la question : Diriez-vous qu'il y a une chance égale, une chance élevée ou une chance faible...que vous rénoviez vraiment votre maison dans les six prochains mois? *et* qui ont entrepris une démarche préparatoire pour réaliser leur projet (communiqué avec un entrepreneur, consulté un fournisseur de matériaux de construction, lu des publications sur l'amélioration des logements).

Propriétaires ou acheteurs avec des intentions modérées (rénovations envisagées)

Sont inclus dans cette catégorie ceux qui ont répondu qu'il y avait une chance «ÉLEVÉE» qu'ils entreprennent des rénovations dans les douze prochains mois, et qui ont entrepris une démarche préparatoire en vue de mener à bien leur projet.

Propriétaires ou acheteurs qui pourraient rénover (rénovations possibles)

On inclut dans cette catégorie ceux qui ont répondu qu'il y avait une chance «ÉLEVÉE» qu'ils effectuent des rénovations dans les six ou douze prochains mois (mais qui n'ont entrepris aucune démarche préparatoire), ou qui ne savaient pas s'ils allaient entreprendre des travaux de rénovations.

Propriétaires ou acheteurs sans intentions à court terme

Cette catégorie désigne ceux qui n'ont aucune intention d'entreprendre des travaux de rénovation au cours des douze prochains mois.

Présentation des données

Fiabilité statistique des données

L'enquête a été réalisée par téléphone auprès de 15 000 personnes environ dont 3 000 ont été choisies au hasard dans chacun des cinq centres : Halifax, Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver. Le présent rapport contient le résumé des conclusions pour ces cinq centres seulement. Bien que ces résultats fournissent une indication des intentions des consommateurs dans toutes les régions urbaines du pays, ils ne sont pas représentatifs du pays au complet.

- L'échantillon de 3 000 répondants par centre donne un taux théorique d'erreur de +/- 1,8 %, 19 fois sur 20. Un échantillon de cette taille est nécessaire pour obtenir un nombre suffisant de répondants qui ont l'intention d'acheter ou de rénover un logement. Si l'échantillon était plus petit, il serait impossible de donner un profil aussi poussé selon des caractéristiques telles le revenu, la famille, l'âge ou la préférence pour une maison neuve ou existante en fonction du prix, de la taille, etc.

- Malgré la taille de l'échantillon, la prudence s'impose dans l'interprétation des résultats de nombreux sous-ensembles et des tableaux croisés. Les cellules comptant moins de 50 répondants donnent une indication plutôt qu'une conclusion, à plus forte raison si elles comptent moins de 25 répondants.

- La somme de certaines lignes et colonnes n'est pas 100 % en raison de l'arrondissement ou de la pondération et, dans certains cas, de la définition de sous-ensembles.

- Les tableaux de ce rapport de données incluent les valeurs manquantes (c'est-à-dire les réponses « ne sait pas » et « aucune réponse ») dans les colonnes de pourcentages, le cas échéant. La plupart des tableaux du rapport d'analyse précédent excluent les valeurs manquantes des calculs.

Table des matières

Partie A - Tableaux récapitulatifs	**Page**
Profil des répondants :	
- Emplacement de la résidence	6
- Âge	6
- Sexe	7
- Propriétaire ou locataire	7
- Composition du ménage	8
Migration récente : ont déménagé au cours des 12 derniers mois	9
- Par province : Province de résidence avant le déménagement au cours des 12 derniers mois	9
- Par ville : ville de résidence avant le déménagement au cours des 12 derniers mois	10
Intentions d'acheter un logement : acheteurs déterminés et éventuels	12
- Sorte de logement envisagé	12
- Gamme de prix du logement envisagé	13
- Prix du logement envisagé comparé au prix du logement actuel	13
- Répondants envisageant d'acheter : secteur actuel de résidence	14
- Taille du logement envisagé (pieds carrés)	14
- Circonstances susceptibles de retarder l'achat	15
- Raisons motivant la décision de ne pas acheter de logement	16
- Circonstances qui pourraient permettre d'envisager l'achat d'un logement	18
- Activités préalables à l'achat	19
Intentions de rénover le logement : selon le sérieux des intentions	20
- Le projet de rénovation prévu le plus important	21
- Qui fera la rénovation	23
- Somme prévue pour les rénovations	24
- Raisons de ne pas rénover	25
- Circonstances qui permettraient d'envisager de rénover	26
- Activités préalables à la rénovation	27

Présentation des données page 2

	Page
Acheteurs récents : Achat d'un logement au cours de la dernière année	28
- Secteur ou habitent les acheteurs récents	28
- Sorte de logement acheté récemment	29
- Taille du logement acheté récemment	30
- Prix du logement acheté récemment	31

Partie B : Tableaux détaillés

Intentions d'achat d'un logement

Intentions d'acheter un logement selon :	
- le revenu du ménage	32
- que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage	32
- la taille du logement envisagé (pieds carrés)	33
- le prix du logement envisagé	33
- la sorte de logement recherché	34
- la résidence actuelle du répondant	34
Sorte de logement envisagé selon :	
- le revenu du ménage	35
- que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage	36
- la taille du logement envisagé (pieds carrés)	37
- le prix du logement envisagé	38
- la résidence actuelle du répondant	39
Taille du logement envisagé selon :	
- le revenu du ménage	40
- que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage	41
- le prix du logement envisagé	42
- la sorte de logement recherché	43
- la résidence actuelle du répondant	44

	Page
Prix du logement envisagé selon :	
- le revenu du ménage	45
- que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage	46
- la taille du logement envisagé (pieds carrés)	47
- la sorte de logement recherché	48
- la résidence actuelle du répondant	49
Circonstances susceptibles de retarder l'achat selon :	
- le revenu du ménage	50
- que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage	52
Raisons motivant la décision de ne pas acheter de logement de la part des répondants qui avaient envisagé de le faire l'an dernier :	
- Raisons selon le revenu du ménage	54
- Raisons selon que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage	57
Circonstances qui pourraient permettre d'envisager l'achat d'un logement selon :	
- le revenu du ménage	60
- que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage	62
Rénovations	
Intentions de rénover le logement selon :	
- le revenu du ménage	64
- la taille du ménage	65
- la sorte de rénovation	65
- la dépense prévue	66
- qui fera les rénovations	66
- la résidence actuelle du répondant	67

	Page
Sorte de rénovations prévues selon :	
- le revenu du ménage	68
- la taille du ménage	70
- la dépense prévue	72
- qui fera les rénovations	74
- la résidence actuelle du répondant	75
Qui fera les rénovations selon :	
- le revenu du ménage	77
- la taille du ménage	78
- la dépense prévue	79
- la sorte de rénovation	80
- la résidence actuelle du répondant	81
Circonstances qui permettraient d'envisager de rénover selon :	
- le revenu du ménage	82
- la taille du ménage	84
- la résidence actuelle du répondant	86

Profil des répondants: lieu de résidence

Secteur de résidence dans la région de Canada	n	%
Halifax	3000	20.0%
Montréal	3026	20.1%
Toronto	3001	20.0%
Calgary	3002	20.0%
Vancouver	3000	20.0%
Total	15029	100.0%

[BASE=Tous les répondants] [Les données sont pondérées]

Profil des répondants: âge

	n	%
18-29 ans	2017	14.0%
30-44 ans	5286	36.8%
45-59 ans	3861	26.9%
Plus de 60 ans	3201	22.3%
Total	14365	100.0%

[BASE=Tous les répondants] [Les données sont pondérées]

Profil des répondants: âge

	N	Âge moyen	Âge médian
	14365	47	44

[BASE=Tous les répondants] [Les données sont pondérées]

Profil des répondants: sexe

	n	%
Hommes	5949	39.6%
Femmes	9080	60.4%
Total	15029	100.0%

[BASE=Tous les répondants] [Les données sont pondérées]

Profil des répondants: propriétaires ou locataires

	n	%
Propriétaires	8762	58.3%
Locataires	6267	41.7%
Total	15029	100.0%

[BASE=Tous les répondants] [Les données sont pondérées]

Profil des répondants: composition du ménage

Taille du ménage	n	%
1 personne	3694	24.6%
2 personnes	4552	30.3%
3 personnes	2530	16.8%
4 personnes ou plus	4049	26.9%
Ne sait pas / refus	204	1.4%
Total	15029	100.0%

[BASE=Tous les répondants] [Les données sont pondérées]

Profil des répondants: composition du ménage

	N	Moyenne	Médiane
Nombre total de personnes	14825	2.6	2
Total de 18 ans et plus	14811	2.0	2
Total de 6 à 17 ans	14798	.4	0
Total de 5 ans et moins	14795	.2	0

[BASE=Tous les répondants] [Les données sont pondérées]

Ont déménagé au cours des 12 derniers mois

	n	%
Oui	2744	18.3%
Non	12284	81.7%
Refus	1	.0%
Total	15029	100.0%

[BASE=Tous les répondants] [Les données sont pondérées]

Province de résidence avant le déménagement au cours des 12 derniers mois

	n	%
Terre-Neuve	28	1.0%
Île-du-Prince-Édouard	9	.3%
Nouvelle-Écosse	421	15.3%
Nouveau-Brunswick	22	.8%
Québec	528	19.2%
Ontario	546	19.9%
Manitoba	31	1.1%
Saskatchewan	29	1.1%
Alberta	445	16.2%
Colombie-Britannique	512	18.6%
Yukon / T. N.-O.	6	.2%
Extérieur du Canada	121	4.4%
Refus	47	1.7%
Total	2744	100.0%

[BASE=Tous les répondants ayant déménagé au cours des 12 derniers mois]
[Les données sont pondérées]

Province/ville de résidence avant le déménagement au cours des 12 derniers mois

	n	%
NF: St. John's	11	.4%
NF: Autre	17	.6%
ÎPE: Charlottetown	7	.3%
ÎPE: Autre ÎPE	2	.1%
NS: Nouvelle-Écosse	275	10.0%
NS: Cape Breton/Sydney	4	.2%
NS: Autre	141	5.1%
NB: Saint John	4	.2%
NB: Moncton	8	.3%
NB: Autre	10	.4%
QC: Chicoutimi/Jonquiere	1	.0%
QC: Montréal	356	13.0%
QC: Ottawa/Hull/Gatineau	13	.5%
QC: Quebec City	13	.5%
QC: Sherbrooke	4	.2%
QC: Trois Rivieres	3	.1%
QC: Autre	137	5.0%
ON: Barrie	10	.4%
ON: Brantford	1	.0%
ON: Guelph	4	.1%
ON: Hamilton	7	.3%
ON: Kingston	3	.1%
ON: Kitchener	3	.1%
ON: London	3	.1%
ON: Oshawa	4	.1%
ON: Ottawa	21	.8%
ON: Peterborough	2	.1%

[BASE=Tous les répondants ayant déménagé au cours des 12 derniers mois]
[Les données sont pondérées] (Suite...)

Province/ville de résidence avant le déménagement au cours des 12 derniers mois (Suite...)

	n	%
ON: St. Catherine's/Niagara	2	.1%
ON: Sudbury	4	.2%
ON: Thunder Bay	2	.1%
ON: Toronto	306	11.1%
ON: Windsor	4	.1%
ON: Autre	172	6.3%
MB: Winnipeg	27	1.0%
MB: Autre	4	.1%
SK: Regina	10	.4%
SK: Saskatoon	13	.5%
SK: Autre	6	.2%
AB: Calgary	352	12.8%
AB: Edmonton	26	.9%
AB: Autre	67	2.4%
BC: Vancouver	274	10.0%
BC: Victoria	12	.5%
BC: Abbotsford	7	.2%
BC: Kelowna	7	.2%
BC: Autre	212	7.7%
Yukon / T. N.-O.	6	.2%
Extérieur du Canada	121	4.4%
Refus	47	1.7%
Total	2744	100.0%

[BASE=Tous les répondants ayant déménagé au cours des 12 derniers mois]
[Les données sont pondérées]

Intentions d'acheter un logement

	n	%
Sérieuses (achat prévu)	914	6.1%
Modérées (achat envisagé)	636	4.2%
Aucune intention	13479	89.7%
Total	15029	100.0%

[BASE=Tous les répondants] [Les données sont pondérées]

Type de logement envisagé

	n	%
Individuelle neuve - nouveau lotissement	227	14.6%
Individuelle neuve - quartier établi	261	16.8%
Individuelle existante - nouveau lotissement	436	28.1%
Individuelle existante - quartier établi	228	14.7%
Logement en copropriété	194	12.5%
Autre sorte de logement	157	10.1%
Ne sait pas / refus	48	3.1%
Total	1550	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Gamme de prix du logement envisagé

	n	%
Moins de 100 000$	148	9.5%
100 000$ - 150 000$	426	27.5%
150 000$ - 200 000$	377	24.3%
200 000$ - 250 000$	213	13.7%
250 000$ - 500 000$	274	17.7%
Plus de 500 000$	64	4.1%
Ne sait pas / Refus	49	3.1%
Total	1550	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Prix du logement envisagé comparé au prix du logement actuel

	n	%
Plus	290	52.4%
Le même	110	19.9%
Moins	154	27.7%
Ne sait pas / refus	7	1.3%
Total	562	101.3%

[BASE=Les propriétaires qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Répondants envisageant d'acheter : secteur actuel de résidence

Secteur de résidence dans la région de Canada	n	%
Halifax	284	18.3%
Montréal	217	14.0%
Toronto	346	22.3%
Calgary	385	24.8%
Vancouver	319	20.6%
Total	1550	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Taille du logement envisagé (pi. ca.)

	n	%
Moins de 800	24	1.5%
800 - 1 000	74	4.7%
1 000 - 1 200	125	8.1%
1 200 - 1 600	305	19.7%
1 600 - 2 000	208	13.4%
2 000 - 2 500	154	10.0%
Plus de 2 500	211	13.6%
Ne sait pas / refus	450	29.0%
Total	1550	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Circonstances susceptibles de retarder l'achat

Obstacles	n	%
>ÉCONOMIQUES	253	37.7%
Changement de la situation financière / d'emploi	216	32.2%
Taux d'intérêt	45	6.7%
>MARCHÉ DU LOGEMENT	195	29.1%
Prix trop bas pour la maison existante / incapable de vendre	71	10.7%
Les maisons coûtent trop cher	61	9.1%
Ne peut trouver la bonne maison	67	9.9%
>PERSONNELLES	52	7.8%
Plus besoin de déménager	3	.5%
Rénover maison existante	1	.1%
Vient d'acheter une maison	18	2.7%
Décès / décès d'un membre de la famille	16	2.4%
Problèmes de santé ou de mobilité	13	2.0%
>AUTRES	202	30.1%
Divers facteurs de retard	55	8.2%
Rien	65	9.6%
Ne sait pas / refus	82	12.3%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter (sauf ceux qui déclarent de «faibles» possibilités d'acheter dans les six prochains mois).]
[Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées

Raisons motivant la décision de ne pas acheter de logement

Raisons	n	%
>ÉCONOMIQUES	895	46.7%
Changement de la situation financière du ménage	378	19.7%
Changement de la situation d'emploi du ménage	91	4.8%
Pas les moyens de faire la mise de fonds	156	8.2%
Taux d'intérêt	24	1.2%
Pas les moyens / raisons financières (non précisées)	223	11.6%
Économie (non précisée)	27	1.4%
Rembourser les prêts personnels ou hypothécaires	15	.8%
Incapable d'obtenir un prêt hypothécaire	17	.9%
>MARCHÉ DU LOGEMENT	378	19.7%
Les maisons coûtent trop cher	231	12.1%
Incapable de vendre la maison existante	31	1.6%
Incapable de trouver la bonne maison	87	4.5%
Marché (non précisé)	37	1.9%
>PERSONNELLES	624	32.5%
Satisfait de la maison existante	74	3.8%
Aime le quartier	30	1.6%
N'a plus besoin de déménager	23	1.2%
Déteste déménager	11	.6%
Les enfants sont revenus à la maison / ont quitté la maison	8	.4%
Vient de rénover la maison existante	16	.8%
Vient d'acheter une maison	171	8.9%
Pas prêt / pas le bon moment	175	9.1%
Incertain de la destination finale	30	1.5%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention d'acheter (ont envisagé et rejeté l'idée au cours des six derniers mois).]
[Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées (Suite...)

Raisons motivant la décision de ne pas acheter de logement (Suite...)

Raisons	n	%
Raisons personnelles	45	2.4%
Aux études / enfants aux études	28	1.5%
Âge : trop vieux ou trop jeune	22	1.2%
Emplacement / proche du lieu de travail	12	.6%
>AUTRES	93	4.8%
Raisons diverses	44	2.3%
Ne sait pas / refus	49	2.5%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention d'acheter (ont envisagé et rejeté l'idée au cours des six derniers mois).]
[Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées

Circonstances qui pourraient permettre d'envisager l'achat d'un logement

Incitatifs	n	%
>ÉCONOMIQUES	4228	37.2%
Changement dans la situation financière / d'emploi	4177	36.8%
Taux d'intérêt	37	.3%
Amélioration de l'économie	26	.2%
>MARCHÉ DU LOGEMENT	1724	15.2%
Bon prix pour la maison existante / possibilité de la vendre	218	1.9%
Chute des prix des maisons	264	2.3%
Détérioration / perte du logement / sinistre	333	2.9%
Trouvé la bonne maison / le bon emplacement	590	5.2%
Perte de la maison actuelle / sinistre	198	1.7%
Réinstallation / déménagement (sans précision)	182	1.6%
Changement / détérioration du quartier	33	.3%
>PERSONNELLES	4418	38.9%
Problèmes de santé / mobilité	131	1.2%
Les enfants sont revenus à la maison / ont quitté la maison / changement dans la famille	388	3.4%
Ne déménage plus jamais / rien / a déjà une maison	3217	28.3%
Vient d'acheter une maison	241	2.1%
Retraite du répondant / conjoint	149	1.3%
Graduation / fin des études	115	1.0%
>AUTRES	1700	15.0%
Raisons diverses	329	2.9%
Ne sait pas / refus	1372	12.1%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention d'acheter.] [Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées

Activités préalables à l'achat

	n	%
Communiqué avec constructeur / promoteur pour maison neuve	375	24.2%
Parlé à une institution financière pour prêt hypothécaire	616	39.7%
Prêt approuvé	403	26.0%
Consulté des publications pour information sur le marché de logement	926	59.7%
Parlé à un agent immobilier pour l'achat d'une maison	746	48.1%
Visité des maisons	751	48.5%
Aucune de ces activités	200	12.9%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Intentions de rénover le logement

Sérieux des intentions	n	%
Fermes (rénovations prévues)	1290	14.7%
Modérées (rénovations envisagées)	1265	14.4%
Rénovations possibles	1277	14.6%
Aucune intention	4931	56.3%
Total	8762	100.0%

[BASE=Tous les propriétaires actuels] [Les données sont pondérées]

Le projet de rénovation prévu le plus important

	n	%
Peinture / papier peint	1465	38.2%
Cuisine	268	7.0%
Salle de bains	313	8.2%
Moquette / plancher	337	8.8%
Salle de jeu	273	7.1%
Ajouter un foyer	16	.4%
Ajouter une piscine	3	.1%
Ajouter / Rénover les garde-robes	7	.2%
Construire un garage	29	.8%
Galerie / patio	122	3.2%
Portes	41	1.1%
Peinture extérieure / stucco	50	1.3%
Clôture / aménagement paysager	38	1.0%
Fondations	6	.2%
Chauffage / chauffe-eau	14	.4%
Éclairage ornemental / décoration	120	3.1%
Toiture	125	3.3%
Fenêtres	119	3.1%
Installation électrique	3	.1%
Placoplâtre / plâtre / cloisons	45	1.2%
Parement	11	.3%
Entrée de voitures / trottoir	18	.5%
Ajout / agrandissement	115	3.0%
Isolation	17	.4%
Divers	118	3.1%
Aucune	36	.9%

[BASE=Tous les répondants qui ont l'intention de rénover] [Les données sont pondérées] (Suite...)

Le projet de rénovation prévu le plus important (Suite...)

	n	%
Ne sait pas / refus	123	3.2%
Total	3831	100.0%

[BASE=Tous les répondants qui ont l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Qui fera la rénovation

		n	%
	Le répondant lui-même	1800	47.0%
	Aide partielle d'un entrepreneur	728	19.0%
	Homme à tout faire	187	4.9%
	Ouvrier qualifié	438	11.4%
	Entrepreneur général	459	12.0%
	Architecte / Ingénieur	17	.4%
	Quelqu'un d'autre	106	2.8%
	Ne sait pas / refus	97	2.5%
Total		3831	100.0%

[BASE=Tous les répondants qui ont l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Somme prévue pour les rénovations

	n	%
Jusqu'à 500$	689	18.0%
500$ - 2 500$	671	17.5%
2 501$ - 5 000$	558	14.6%
5 001$ - 10 000$	344	9.0%
Plus de 10 000$	346	9.0%
Ne sait pas / refus	1224	31.9%
Total	3831	100.0%

[BASE=Tous les répondants qui ont l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Somme prévue pour les rénovations

	N	Moyenne $	Médiane $
	2608	5819	2000

[BASE=Tous les répondants qui ont l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Raisons de ne pas rénover

Raisons	n	%
Changement de la situation financière du ménage	55	14.9%
Changement de la situation d'emploi du ménage	2	.4%
Satisfait de la maison existante	32	8.6%
Vient de rénover la maison existante	160	43.0%
Vient d'acheter une maison	7	2.0%
Ne veut pas de dégâts / problèmes	15	4.2%
Les enfants sont revenus à la maison / ont quitté la maison	1	.3%
Pas de temps / trop occupé	11	3.1%
Pas le bon temps de l'année	9	2.4%
Veut déménager / essaie de vendre	13	3.5%
Raisons personnelles	10	2.8%
Facteur d'âge	5	1.5%
Pas besoin / a une nouvelle maison	8	2.0%
Pas besoin (sans précisions)	20	5.4%
Divers	9	2.3%
Ne sait pas / refus	19	5.1%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention de rénover (ont envisagé de le faire et on rejeté l'idée au cours des 6 derniers mois).]
[Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées

Circonstances qui permettraient d'envisager de rénover

Incitatifs	n	%
Changement de la situation financière du ménage	468	12.7%
Changement de la situation d'emploi du ménage	20	.5%
Pense à vendre la maison	59	1.6%
A acheté une maison plus vieille	21	.6%
Détérioration de la maison existante	422	11.5%
Problèmes de santé / mobilité	21	.6%
Voudrait changer le style de la maison	113	3.1%
Les enfants sont revenus à la maison / ont quitté la maison	31	.9%
Rien, aime sa maison existante	1490	40.6%
Sinistre	250	6.8%
Augmentation de la taille du ménage	28	.8%
La maison doit être plus vieille / trop neuve	123	3.3%
Déjà fait / pas besoin	155	4.2%
Ne veut pas / aucune intention	90	2.5%
Divers	42	1.1%
Ne sait pas / refus	473	12.9%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées

Activités préalables à la rénovation

	n	%
Communiqué avec un entrepreneur pour se renseigner sur les rénovations	779	20.3%
Parlé à un fournisseur de matériaux de construction	1021	26.7%
Lu des publications pour se renseigner sur les rénovations	1593	41.6%
Aucune de ces activités	1622	42.3%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Achat d'un logement au cours de la dernière année

	n	%
Oui	1156	7.7%
Non	13862	92.3%
Ne sait pas / refus	10	.1%
Total	15029	100.1%

[BASE=Tous les répondants] [Les données sont pondérées]

Secteur où habitent les acheteurs récents

Secteur de résidence dans la région de Canada	n	%
Halifax	208	18.0%
Montréal	158	13.7%
Toronto	241	20.9%
Calgary	359	31.1%
Vancouver	190	16.4%
Total	1156	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont acheté un logement au cours de la dernière année]
[Les données sont pondérées]

Type de logement acheté récemment

	n	%
Individuelle neuve - nouveau lotissement	219	19.3%
Individuelle neuve - quartier établi	68	5.9%
Individuelle existante - nouveau lotissement	290	25.5%
Individuelle existante - quartier établi	264	23.2%
Logement en copropriété	182	16.0%
Autre sorte de logement	90	7.9%
Ne sait pas / refus	24	2.1%
Total	1138	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont acheté un logement au cours de la dernière année]
[Les données sont pondérées]

Taille du logement acheté récemment (pi. ca.)

	n	%
Moins de 800	40	3.5%
800 - 1 000	94	8.2%
1 001 - 1 200	108	9.5%
1 201 - 1 400	116	10.2%
1 401 - 1 600	93	8.1%
1 601 - 1 800	90	8.0%
1 801 - 2 000	76	6.7%
2 001 - 2 500	114	10.1%
2 501 - 3 000	80	7.0%
3 001 - 3 500	45	3.9%
Plus de 3 500	38	3.3%
Ne sait pas / refus	245	21.5%
Total	1138	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont acheté un logement au cours de la dernière année]
[Les données sont pondérées]

Prix du logement acheté récemment

	n	%
Moins de 100 000$	152	13.4%
100 000$ - 150 000$	296	26.0%
150 000$ - 200 000$	221	19.5%
200 000$ - 250 000$	158	13.8%
250 000$ - 500 000$	147	12.9%
Plus de 500 000$	42	3.7%
Ne sait pas / Refus	122	10.7%
Total	1138	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont acheté un logement au cours de la dernière année]
[Les données sont pondérées]

Intentions d'acheter un logement selon le revenu du ménage

			Revenu total du ménage					
			Total	40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
	Sérieuses (achat prévu)	n	914	157	241	186	95	122
		%	6.1%	3.0%	8.0%	9.7%	10.1%	10.7%
	Modérées (achat envisagé)	n	636	179	198	98	33	46
		%	4.2%	3.4%	6.5%	5.2%	3.5%	4.1%
	Aucune intention	n	13479	4853	2591	1621	812	969
		%	89.7%	93.5%	85.5%	85.1%	86.3%	85.2%
Total	N		15029	5188	3030	1905	941	1137
	%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Tous les répondants] [Les données sont pondérées]

Intentions d'acheter un logement selon que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage

				Locataire ou propriétaire		Taille du ménage			
			Total	Propriétaires	Locataires	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
	Sérieuses (achat prévu)	n	914	328	586	179	287	160	275
		%	6.1%	3.7%	9.4%	4.8%	6.3%	6.3%	6.8%
	Modérées (achat envisagé)	n	636	234	402	149	182	112	183
		%	4.2%	2.7%	6.4%	4.0%	4.0%	4.4%	4.5%
	Aucune intention	n	13479	8200	5278	3366	4083	2257	3590
		%	89.7%	93.6%	84.2%	91.1%	89.7%	89.2%	88.7%
Total	N		15029	8762	6267	3694	4552	2530	4049
	%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Tous les répondants] [Les données sont pondérées]

Intentions d'acheter un logement selon la taille du logement envisagé (pi. ca.)

			Taille du logement (pi. ca.)						
		Total	Moins de 800	800 - 1 000	1 000 - 1 200	1 200 - 1 600	1 600 - 2 000	2 000 - 2 500	Plus de 2 500
Sérieuses (achat prévu)	n	914	13	48	68	201	131	101	138
	%	6.1%	54.1%	65.5%	54.8%	66.0%	63.2%	65.2%	65.3%
Modérées (achat envisagé)	n	636	11	25	56	104	76	54	73
	%	4.2%	45.9%	34.5%	45.2%	34.0%	36.8%	34.8%	34.7%
Aucune intention	n	13479							
	%	89.7%							
Total N		15029	24	74	125	305	208	154	211
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Intentions d'acheter un logement selon le prix du logement envisagé

			Prix du logement					
		Total	Moins de 100 000$	100 000$ - 150 000$	150 000$ - 200 000$	200 000$ - 250 000$	250 000$ - 500 000$	Plus de 500 000$
Sérieuses (achat prévu)	n	914	75	230	224	127	190	42
	%	6.1%	50.7%	53.9%	59.5%	59.8%	69.3%	66.8%
Modérées (achat envisagé)	n	636	73	196	153	85	84	21
	%	4.2%	49.3%	46.1%	40.5%	40.2%	30.7%	33.2%
Aucune intention	n	13479						
	%	89.7%						
Total N		15029	148	426	377	213	274	64
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Intentions d'acheter un logement selon le type de logement recherché

			Type de logement					
		Total	Individuelle neuve - nouveau lotissement	Individuelle neuve - quartier établi	Individuelle existante - nouveau lotissement	Individuelle existante - quartier établi	Logement en copropriété	Autre sorte de logement
Sérieuses (achat prévu)	n	914	148	153	267	132	95	92
	%	6.1%	65.3%	58.6%	61.2%	57.7%	48.8%	58.5%
Modérées (achat envisagé)	n	636	79	108	169	96	99	65
	%	4.2%	34.7%	41.4%	38.8%	42.3%	51.2%	41.5%
Aucune intention	n	13479						
	%	89.7%						
Total N		15029	227	261	436	228	194	157
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Intentions d'acheter un logement selon la résidence actuelle du répondant

			Secteur de résidence dans la région de Canada				
		Total	Halifax	Montréal	Toronto	Calgary	Vancouver
Sérieuses (achat prévu)	n	914	167	111	211	248	177
	%	6.1%	5.6%	3.7%	7.0%	8.3%	5.9%
Modérées (achat envisagé)	n	636	117	106	135	136	142
	%	4.2%	3.9%	3.5%	4.5%	4.5%	4.7%
Aucune intention	n	13479	2716	2809	2656	2617	2681
	%	89.7%	90.5%	92.8%	88.5%	87.2%	89.4%
Total N		15029	3000	3026	3001	3002	3000
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Type de logement envisagé selon le revenu du ménage

			Revenu total du ménage				
		Total	40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
Individuelle neuve - nouveau lotissement	n	227	38	63	35	25	28
	%	14.6%	11.5%	14.4%	12.3%	19.5%	17.0%
Individuelle neuve - quartier établi	n	261	60	74	58	23	21
	%	16.8%	17.8%	16.9%	20.4%	18.0%	12.4%
Individuelle existante - nouveau lotissement	n	436	95	128	73	41	56
	%	28.1%	28.2%	29.2%	25.8%	31.9%	33.5%
Individuelle existante - quartier établi	n	228	42	71	49	16	29
	%	14.7%	12.6%	16.2%	17.3%	12.8%	17.4%
Logement en copropriété	n	194	54	52	33	10	13
	%	12.5%	16.1%	11.8%	11.8%	7.6%	7.9%
Autre sorte de logement	n	157	32	43	31	13	14
	%	10.1%	9.6%	9.7%	10.8%	9.8%	8.4%
Ne sait pas / refus	n	48	14	8	5	0	6
	%	3.1%	4.2%	1.8%	1.6%	.4%	3.6%
Total N		1550	335	439	284	129	168
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Type de logement envisagé selon que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage

				Locataire ou propriétaire		Taille du ménage			
			Total	Propriétaires	Locataires	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
	Individuelle neuve - nouveau lotissement	n	227	88	138	20	64	51	86
		%	14.6%	15.7%	14.0%	6.2%	13.7%	18.6%	18.8%
	Individuelle neuve - quartier établi	n	261	89	172	45	70	40	102
		%	16.8%	15.7%	17.4%	13.7%	14.9%	14.7%	22.2%
	Individuelle existante - nouveau lotissement	n	436	161	274	53	137	97	145
		%	28.1%	28.7%	27.7%	16.0%	29.1%	35.8%	31.6%
	Individuelle existante - quartier établi	n	228	83	145	63	77	31	54
		%	14.7%	14.8%	14.7%	19.2%	16.5%	11.5%	11.7%
	Logement en copropriété	n	194	56	137	105	61	15	11
		%	12.5%	10.0%	13.9%	31.8%	13.1%	5.6%	2.4%
	Autre sorte de logement	n	157	72	85	37	47	28	45
		%	10.1%	12.8%	8.6%	11.4%	9.9%	10.2%	9.7%
	Ne sait pas / refus	n	48	12	36	5	13	10	16
		%	3.1%	2.1%	3.6%	1.7%	2.7%	3.6%	3.5%
Total	N_____		1550	562	988	328	469	272	459
	%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Type de logement envisagé selon la taille du logement envisagé

			Total	Taille du logement (pi. ca.)						
				Moins de 800	800 - 1 000	1 000 - 1 200	1 200 - 1 600	1 600 - 2 000	2 000 - 2 500	Plus de 2 500
	Individuelle neuve - nouveau lotissement	n	227	2	7	13	41	28	32	51
		%	14.6%	6.5%	10.0%	10.7%	13.4%	13.7%	20.8%	24.1%
	Individuelle neuve - quartier établi	n	261	4	5	15	59	41	15	41
		%	16.8%	17.5%	7.2%	11.7%	19.5%	19.9%	9.5%	19.4%
	Individuelle existante - nouveau lotissement	n	436	3	13	24	79	69	50	54
		%	28.1%	13.7%	17.4%	19.2%	25.8%	33.0%	32.4%	25.6%
	Individuelle existante - quartier établi	n	228	2	10	22	54	29	27	25
		%	14.7%	10.5%	13.6%	17.6%	17.7%	13.8%	17.3%	12.0%
	Logement en copropriété	n	194	8	32	41	43	11	5	5
		%	12.5%	34.3%	42.8%	32.8%	14.1%	5.2%	3.4%	2.3%
	Autre sorte de logement	n	157	4	6	7	23	26	21	29
		%	10.1%	17.6%	8.2%	5.5%	7.6%	12.7%	13.3%	13.8%
	Ne sait pas / refus	n	48		1	3	6	4	5	6
		%	3.1%		.7%	2.6%	1.9%	1.8%	3.3%	2.8%
Total	N		1550	24	74	125	305	208	154	211
	%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Type de logement envisagé selon le prix du logement envisagé

			Prix du logement						
		Total	Moins de 100 000$	100 000$ - 150 000$	150 000$ - 200 000$	200 000$ - 250 000$	250 000$ - 500 000$	Plus de 500 000$
	Individuelle neuve - nouveau lotissement	n	227	14	49	62	34	50	10
		%	14.6%	9.6%	11.5%	16.4%	16.1%	18.1%	15.5%
	Individuelle neuve - quartier établi	n	261	21	63	64	47	45	14
		%	16.8%	14.2%	14.9%	17.1%	21.9%	16.2%	21.5%
	Individuelle existante - nouveau lotissement	n	436	37	129	108	54	80	20
		%	28.1%	25.2%	30.2%	28.6%	25.4%	29.2%	31.3%
	Individuelle existante - quartier établi	n	228	24	62	51	27	47	9
		%	14.7%	16.6%	14.5%	13.6%	12.6%	17.0%	13.6%
	Logement en copropriété	n	194	27	67	53	20	12	7
		%	12.5%	18.3%	15.8%	13.9%	9.6%	4.4%	10.6%
	Autre sorte de logement	n	157	21	45	26	25	33	5
		%	10.1%	14.2%	10.5%	7.0%	11.7%	12.1%	7.5%
	Ne sait pas / refus	n	48	3	11	13	6	8	
		%	3.1%	1.9%	2.6%	3.5%	2.7%	3.0%	
Total	N_____		1550	148	426	377	213	274	64
	%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Type de logement envisagé selon la résidence actuelle du répondant

			Secteur de résidence dans la région de Canada				
		Total	Halifax	Montréal	Toronto	Calgary	Vancouver
Individuelle neuve - nouveau lotissement	n	227	44	24	56	62	40
	%	14.6%	15.6%	11.3%	16.2%	16.1%	12.5%
Individuelle neuve - quartier établi	n	261	64	31	62	56	47
	%	16.8%	22.5%	14.5%	17.9%	14.7%	14.8%
Individuelle existante - nouveau lotissement	n	436	78	59	101	115	82
	%	28.1%	27.5%	27.1%	29.3%	29.9%	25.8%
Individuelle existante - quartier établi	n	228	31	45	47	59	45
	%	14.7%	10.9%	20.9%	13.6%	15.5%	14.2%
Logement en copropriété	n	194	28	22	43	44	57
	%	12.5%	9.8%	10.4%	12.5%	11.4%	17.7%
Autre sorte de logement	n	157	34	20	29	39	34
	%	10.1%	12.0%	9.4%	8.4%	10.2%	10.8%
Ne sait pas / refus	n	48	5	14	7	8	13
	%	3.1%	1.7%	6.5%	2.1%	2.2%	4.2%
Total N		1550	284	217	346	385	319
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Taille du logement envisagé selon le revenu du ménage

Taille du logement en pieds carrés		Total	Revenu total du ménage				
			40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
Moins de 800	n	24	10	6	4	1	1
	%	1.5%	3.0%	1.5%	1.6%	1.0%	.3%
800 - 1 000	n	74	19	31	10	2	2
	%	4.7%	5.8%	7.0%	3.5%	1.3%	1.4%
1 000 - 1 200	n	125	27	48	19	6	5
	%	8.1%	8.1%	10.9%	6.6%	4.4%	3.0%
1 200 - 1 600	n	305	59	94	87	23	14
	%	19.7%	17.7%	21.3%	30.5%	18.2%	8.4%
1 600 - 2 000	n	208	31	58	50	22	20
	%	13.4%	9.3%	13.3%	17.8%	17.5%	12.0%
2 000 - 2 500	n	154	10	40	32	26	26
	%	10.0%	2.9%	9.2%	11.2%	19.9%	15.4%
Plus de 2 500	n	211	31	37	33	27	60
	%	13.6%	9.2%	8.5%	11.6%	21.0%	36.1%
Ne sait pas / refus	n	450	148	124	49	21	39
	%	29.0%	44.0%	28.2%	17.4%	16.6%	23.5%
Total N		1550	335	439	284	129	168
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Taille du logement envisagé selon que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage

Taille du logement en pieds carrés		Total	Locataire ou propriétaire		Taille du ménage			
			Propriétaires	Locataires	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
Moins de 800	n	24	7	17	8	7	2	7
	%	1.5%	1.2%	1.7%	2.3%	1.5%	.8%	1.4%
800 - 1 000	n	74	23	51	38	17	12	6
	%	4.7%	4.1%	5.1%	11.6%	3.6%	4.3%	1.3%
1 000 - 1 200	n	125	45	80	36	56	18	14
	%	8.1%	8.0%	8.1%	10.8%	11.9%	6.7%	3.1%
1 200 - 1 600	n	305	111	194	84	88	51	80
	%	19.7%	19.8%	19.6%	25.4%	18.8%	18.7%	17.5%
1 600 - 2 000	n	208	86	122	34	66	40	67
	%	13.4%	15.2%	12.4%	10.3%	14.0%	14.7%	14.7%
2 000 - 2 500	n	154	78	77	21	46	33	54
	%	10.0%	13.9%	7.7%	6.2%	9.8%	12.3%	11.7%
Plus de 2 500	n	211	112	99	22	56	38	91
	%	13.6%	19.9%	10.1%	6.6%	12.0%	14.1%	19.9%
Ne sait pas / refus	n	450	100	350	87	133	78	140
	%	29.0%	17.8%	35.4%	26.6%	28.4%	28.5%	30.4%
Total N		1550	562	988	328	469	272	459
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Taille du logement envisagé selon le prix du logement envisagé

Taille du logement en pieds carrés		Total	Prix du logement					
			Moins de 100 000$	100 000$ - 150 000$	150 000$ - 200 000$	200 000$ - 250 000$	250 000$ - 500 000$	Plus de 500 000$
Moins de 800	n	24	1	9	5	4	5	1
	%	1.5%	.5%	2.0%	1.3%	1.7%	1.7%	1.4%
800 - 1 000	n	74	13	35	13	6	4	2
	%	4.7%	8.8%	8.2%	3.3%	2.6%	1.5%	2.6%
1 000 - 1 200	n	125	15	54	37	10	5	3
	%	8.1%	9.9%	12.6%	9.7%	4.5%	1.7%	4.0%
1 200 - 1 600	n	305	26	94	108	46	22	6
	%	19.7%	17.4%	22.2%	28.6%	21.7%	7.9%	9.7%
1 600 - 2 000	n	208	12	36	65	46	40	2
	%	13.4%	8.5%	8.4%	17.2%	21.7%	14.5%	3.6%
2 000 - 2 500	n	154	5	15	23	33	66	7
	%	10.0%	3.2%	3.5%	6.1%	15.7%	24.2%	10.9%
Plus de 2 500	n	211	7	27	29	18	98	28
	%	13.6%	4.7%	6.5%	7.6%	8.3%	35.8%	44.3%
Ne sait pas / refus	n	450	70	156	99	51	35	15
	%	29.0%	47.1%	36.5%	26.2%	23.8%	12.7%	23.5%
Total N_____		1550	148	426	377	213	274	64
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Taille du logement envisagé selon le type de logement recherché

Taille du logement en pieds carrés		Total	Type de logement: Individuelle neuve - nouveau lotissement	Individuelle neuve - quartier établi	Individuelle existante - nouveau lotissement	Individuelle existante - quartier établi	Logement en copropriété	Autre sorte de logement
Moins de 800	n	24	2	4	3	2	8	4
	%	1.5%	.7%	1.6%	.7%	1.1%	4.2%	2.6%
800 - 1 000	n	74	7	5	13	10	32	6
	%	4.7%	3.2%	2.0%	2.9%	4.4%	16.3%	3.8%
1 000 - 1 200	n	125	13	15	24	22	41	7
	%	8.1%	5.9%	5.6%	5.5%	9.6%	21.1%	4.4%
1 200 - 1 600	n	305	41	59	79	54	43	23
	%	19.7%	18.0%	22.8%	18.1%	23.7%	22.1%	14.8%
1 600 - 2 000	n	208	28	41	69	29	11	26
	%	13.4%	12.5%	15.8%	15.8%	12.6%	5.5%	16.7%
2 000 - 2 500	n	154	32	15	50	27	5	21
	%	10.0%	14.2%	5.6%	11.5%	11.7%	2.7%	13.1%
Plus de 2 500	n	211	51	41	54	25	5	29
	%	13.6%	22.5%	15.7%	12.4%	11.1%	2.5%	18.6%
Ne sait pas / refus	n	450	52	81	144	59	50	41
	%	29.0%	23.0%	30.9%	33.1%	25.8%	25.7%	26.0%
Total N		1550	227	261	436	228	194	157
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Taille du logement envisagé selon la résidence actuelle du répondant

Taille du logement en pieds carrés		Total	Secteur de résidence dans la région de Canada				
			Halifax	Montréal	Toronto	Calgary	Vancouver
Moins de 800	n	24	2	5	8		9
	%	1.5%	.6%	2.4%	2.2%		2.9%
800 - 1 000	n	74	6	13	19	21	15
	%	4.7%	2.1%	5.8%	5.6%	5.4%	4.6%
1 000 - 1 200	n	125	16	10	15	66	18
	%	8.1%	5.5%	4.6%	4.4%	17.2%	5.6%
1 200 - 1 600	n	305	63	16	44	120	61
	%	19.7%	22.3%	7.3%	12.8%	31.3%	19.1%
1 600 - 2 000	n	208	34	12	66	53	43
	%	13.4%	12.1%	5.4%	19.2%	13.7%	13.4%
2 000 - 2 500	n	154	20	11	35	38	50
	%	10.0%	7.1%	4.9%	10.2%	9.9%	15.7%
Plus de 2 500	n	211	30	32	59	31	60
	%	13.6%	10.4%	14.8%	17.1%	7.9%	18.8%
Ne sait pas / refus	n	450	113	118	98	56	63
	%	29.0%	39.9%	54.7%	28.5%	14.7%	19.8%
Total N_____		1550	284	217	346	385	319
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Prix du logement envisagé selon le revenu du ménage

			Revenu total du ménage				
		Total	40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
Moins de 100 000$	n	148	70	41	11	4	2
	%	9.5%	20.9%	9.3%	4.0%	3.2%	1.0%
100 000$ - 150 000$	n	426	124	140	82	19	16
	%	27.5%	37.0%	32.0%	28.9%	15.0%	9.6%
150 000$ - 200 000$	n	377	63	135	81	30	35
	%	24.3%	18.8%	30.7%	28.4%	23.2%	20.8%
200 000$ - 250 000$	n	213	39	58	49	20	21
	%	13.7%	11.7%	13.2%	17.1%	15.5%	12.5%
250 000$ - 500 000$	n	274	19	52	52	50	68
	%	17.7%	5.6%	11.9%	18.4%	39.2%	40.6%
Plus de 500 000$	n	64	12	9	8	5	23
	%	4.1%	3.6%	2.0%	2.9%	3.9%	13.7%
Ne sait pas / Refus	n	49	8	4	1		3
	%	3.1%	2.4%	.9%	.3%		1.8%
Total N_____		1550	335	439	284	129	168
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Prix du logement envisagé selon que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage

				Locataire ou propriétaire		Taille du ménage			
			Total	Propriétaires	Locataires	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
	Moins de 100 000$	n	148	31	117	33	48	22	39
		%	9.5%	5.5%	11.8%	10.2%	10.3%	8.3%	8.6%
	100 000$ - 150 000$	n	426	141	285	98	137	78	109
		%	27.5%	25.1%	28.8%	29.8%	29.2%	28.7%	23.7%
	150 000$ - 200 000$	n	377	113	264	92	115	63	105
		%	24.3%	20.2%	26.7%	28.1%	24.6%	23.2%	22.8%
	200 000$ - 250 000$	n	213	77	136	48	68	41	54
		%	13.7%	13.7%	13.7%	14.5%	14.5%	15.0%	11.9%
	250 000$ - 500 000$	n	274	144	131	41	69	51	110
		%	17.7%	25.6%	13.2%	12.6%	14.8%	18.8%	23.9%
	Plus de 500 000$	n	64	35	28	6	22	12	22
		%	4.1%	6.3%	2.9%	2.0%	4.6%	4.5%	4.9%
	Ne sait pas / Refus	n	49	21	28	9	10	4	19
		%	3.1%	3.7%	2.8%	2.9%	2.2%	1.6%	4.2%
Total	N		1550	562	988	328	469	272	459
	%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Prix du logement envisagé selon la taille du logement envisagé

			Taille du logement (pi. ca.)							
			Total	Moins de 800	800 - 1 000	1 000 - 1 200	1 200 - 1 600	1 600 - 2 000	2 000 - 2 500	Plus de 2 500
	Moins de 100 000$	n	148	1	13	15	26	12	5	7
		%	9.5%	3.2%	17.6%	11.7%	8.4%	6.0%	3.1%	3.3%
	100 000$ - 150 000$	n	426	9	35	54	94	36	15	27
		%	27.5%	36.7%	47.7%	43.1%	31.0%	17.2%	9.7%	13.0%
	150 000$ - 200 000$	n	377	5	13	37	108	65	23	29
		%	24.3%	21.2%	17.1%	29.4%	35.4%	31.3%	14.8%	13.6%
	200 000$ - 250 000$	n	213	4	6	10	46	46	33	18
		%	13.7%	15.0%	7.6%	7.7%	15.1%	22.2%	21.6%	8.4%
	250 000$ - 500 000$	n	274	5	4	5	22	40	66	98
		%	17.7%	20.0%	5.5%	3.7%	7.1%	19.2%	42.9%	46.4%
	Plus de 500 000$	n	64	1	2	3	6	2	7	28
		%	4.1%	3.9%	2.3%	2.0%	2.0%	1.1%	4.5%	13.3%
	Ne sait pas / Refus	n	49		2	3	3	6	5	4
		%	3.1%		2.2%	2.3%	1.0%	3.0%	3.5%	2.0%
Total	N_____		1550	24	74	125	305	208	154	211
	%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Prix du logement envisagé selon le type de logement recherché

			Type de logement					
		Total	Individuelle neuve - nouveau lotissement	Individuelle neuve - quartier établi	Individuelle existante - nouveau lotissement	Individuelle existante - quartier établi	Logement en copropriété	Autre sorte de logement
Moins de 100 000$	n	148	14	21	37	24	27	21
	%	9.5%	6.2%	8.1%	8.6%	10.7%	13.9%	13.3%
100 000$ - 150 000$	n	426	49	63	129	62	67	45
	%	27.5%	21.6%	24.2%	29.5%	27.1%	34.8%	28.5%
150 000$ - 200 000$	n	377	62	64	108	51	53	26
	%	24.3%	27.4%	24.7%	24.8%	22.4%	27.1%	16.7%
200 000$ - 250 000$	n	213	34	47	54	27	20	25
	%	13.7%	15.1%	17.8%	12.4%	11.7%	10.5%	15.8%
250 000$ - 500 000$	n	274	50	45	80	47	12	33
	%	17.7%	21.9%	17.1%	18.4%	20.5%	6.2%	21.1%
Plus de 500 000$	n	64	10	14	20	9	7	5
	%	4.1%	4.3%	5.2%	4.6%	3.8%	3.5%	3.1%
Ne sait pas / Refus	n	49	8	8	8	9	8	2
	%	3.1%	3.4%	2.9%	1.8%	3.7%	4.0%	1.4%
Total N		1550	227	261	436	228	194	157
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Prix du logement envisagé selon la résidence actuelle du répondant

			Secteur de résidence dans la région de Canada					
			Total	Halifax	Montréal	Toronto	Calgary	Vancouver
	Moins de 100 000$	n	148	59	53	9	16	10
		%	9.5%	20.9%	24.6%	2.6%	4.3%	3.0%
	100 000$ - 150 000$	n	426	129	87	50	132	28
		%	27.5%	45.3%	40.0%	14.5%	34.3%	8.9%
	150 000$ - 200 000$	n	377	52	40	89	129	67
		%	24.3%	18.4%	18.6%	25.7%	33.5%	21.0%
	200 000$ - 250 000$	n	213	16	9	76	50	62
		%	13.7%	5.5%	4.2%	22.1%	13.0%	19.3%
	250 000$ - 500 000$	n	274	12	8	95	41	119
		%	17.7%	4.1%	3.6%	27.6%	10.7%	37.1%
	Plus de 500 000$	n	64	8	10	15	12	18
		%	4.1%	3.0%	4.6%	4.4%	3.2%	5.5%
	Ne sait pas / Refus	n	49	8	9	11	4	16
		%	3.1%	2.8%	4.4%	3.0%	1.1%	5.1%
Total	N_____		1550	284	217	346	385	319
	%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter] [Les données sont pondérées]

Circonstances susceptibles de retarder l'achat selon le revenu du ménage

Obstacles		Total	Revenu total du ménage				
			40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
>ÉCONOMIQUES	n	253	58	69	53	26	26
	%	37.7%	46.9%	37.5%	42.6%	38.9%	30.6%
Changement de la situation financière / d'emploi	n	216	54	54	47	20	23
	%	32.2%	44.2%	29.0%	37.9%	30.1%	27.7%
Taux d'intérêt	n	45	5	17	10	6	4
	%	6.7%	4.2%	9.0%	8.1%	8.8%	4.8%
>MARCHÉ DU LOGEMENT	n	195	21	56	39	26	32
	%	29.1%	16.9%	30.0%	31.7%	39.0%	37.3%
Prix trop bas pour la maison existante / incapable de vendre	n	71	8	15	16	10	16
	%	10.7%	6.8%	7.9%	13.3%	15.1%	18.8%
Les maisons coûtent trop cher	n	61	4	20	12	13	3
	%	9.1%	3.2%	10.7%	9.4%	19.2%	4.0%
Ne peut trouver la bonne maison	n	67	8	23	12	3	12
	%	9.9%	6.9%	12.3%	9.6%	4.6%	14.5%
>PERSONNELLES	n	52	4	15	7	5	14
	%	7.8%	3.4%	8.0%	5.8%	7.7%	16.8%
Plus besoin de déménager	n	3	1	1	1		
	%	.5%	.7%	.7%	.7%		
Rénover maison existante	n	1		1			
	%	.1%		.5%			
Vient d'acheter une maison	n	18	2	5	4	2	4
	%	2.7%	1.4%	2.6%	2.9%	2.8%	4.2%
Décès / décès d'un membre de la famille	n	16	0	6	1	1	5
	%	2.4%	.2%	3.3%	.7%	1.3%	6.0%
Problèmes de santé ou de mobilité	n	13	1	2	2	2	6
	%	2.0%	1.1%	1.0%	1.5%	3.6%	6.6%
>AUTRES	n	202	42	53	31	15	20
	%	30.1%	34.4%	28.5%	25.2%	22.8%	23.7%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter (sauf ceux qui déclarent de «faibles» possibilités d'acheter dans les prochains six mois).]
[Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées (Suite...)

Circonstances susceptibles de retarder l'achat selon le revenu du ménage (Suite...)

Obstacles		Total	Revenu total du ménage				
			40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
Divers facteurs de retard	n	55	10	13	12	3	4
	%	8.2%	8.2%	6.9%	10.1%	4.9%	4.6%
Rien	n	65	13	17	11	7	8
	%	9.6%	10.4%	9.2%	8.9%	10.5%	9.0%
Ne sait pas / refus	n	82	19	23	8	5	9
	%	12.3%	15.8%	12.4%	6.3%	7.4%	10.1%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter (sauf ceux qui déclarent de «faibles» possibilités d'acheter dans les prochains six mois).]
[Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées

Circonstances susceptibles de retarder l'achat selon que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage

Obstacles		Total	Locataire ou propriétaire		Taille du ménage			
			Propriétaires	Locataires	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
>ÉCONOMIQUES	n	253	61	191	64	69	41	77
	%	37.7%	22.1%	48.6%	47.5%	34.2%	33.0%	38.0%
Changement de la situation financière / d'emploi	n	216	49	168	54	58	35	66
	%	32.2%	17.5%	42.6%	40.3%	29.1%	28.2%	32.7%
Taux d'intérêt	n	45	14	31	13	12	7	13
	%	6.7%	5.2%	7.8%	9.8%	6.0%	5.5%	6.5%
>MARCHÉ DU LOGEMENT	n	195	102	94	40	56	46	54
	%	29.1%	36.7%	23.8%	29.7%	27.7%	36.8%	26.6%
Prix trop bas pour la maison existante / incapable de vendre	n	71	62	9	6	14	28	24
	%	10.7%	22.5%	2.3%	4.2%	7.0%	22.1%	11.9%
Les maisons coûtent trop cher	n	61	18	43	22	16	9	15
	%	9.1%	6.5%	11.0%	16.3%	7.8%	7.0%	7.3%
Ne peut trouver la bonne maison	n	67	22	45	14	28	10	15
	%	9.9%	7.9%	11.3%	10.1%	13.9%	7.7%	7.7%
>PERSONNELLES	n	52	23	29	10	18	9	14
	%	7.8%	8.2%	7.4%	7.8%	9.2%	7.6%	6.7%
Plus besoin de déménager	n	3	3	1			1	3
	%	.5%	1.0%	.2%			.6%	1.3%
Rénover maison existante	n	1		1				1
	%	.1%		.2%				.4%
Vient d'acheter une maison	n	18	10	8		8	5	5
	%	2.7%	3.6%	2.1%		4.2%	4.4%	2.3%
Décès / décès d'un membre de la famille	n	16	6	10	4	6	2	3
	%	2.4%	2.2%	2.5%	3.0%	3.2%	1.9%	1.5%
Problèmes de santé ou de mobilité	n	13	4	9	6	4	1	2
	%	2.0%	1.5%	2.4%	4.8%	1.8%	.7%	1.2%
>AUTRES	n	202	99	103	30	69	34	64
	%	30.1%	35.8%	26.2%	22.3%	34.2%	27.0%	31.5%
Divers facteurs de retard	n	55	25	30	15	16	6	17
	%	8.2%	9.0%	7.7%	11.2%	8.1%	4.9%	8.4%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter (sauf ceux qui déclarent de «faibles» possibilités d'acheter dans les prochains six mois).]
[Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées (Suite...)

Circonstances susceptibles de retarder l'achat selon que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage (Suite...)

Obstacles		Total	Locataire ou propriétaire		Taille du ménage			
			Propriétaires	Locataires	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
Rien	n	65	42	23	6	27	11	20
	%	9.6%	15.2%	5.7%	4.5%	13.6%	8.7%	10.1%
Ne sait pas / refus	n	82	32	50	9	25	17	26
	%	12.3%	11.6%	12.7%	6.6%	12.6%	13.4%	13.0%

[BASE=Les répondants qui ont l'intention d'acheter (sauf ceux qui déclarent de «faibles» possibilités d'acheter dans les prochains six mois).]
[Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées

Raisons motivant la décision de ne pas acheter de logement selon le revenu du ménage

Raisons		Total	Revenu total du ménage				
			40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
>ÉCONOMIQUES	n	895	456	216	90	41	28
	%	46.7%	63.0%	46.9%	35.2%	32.4%	21.5%
Changement de la situation financière du ménage	n	378	208	88	27	17	9
	%	19.7%	28.7%	19.0%	10.6%	13.5%	6.5%
Changement de la situation d'emploi du ménage	n	91	43	22	11	4	4
	%	4.8%	5.9%	4.8%	4.5%	2.8%	2.8%
Pas les moyens de faire la mise de fonds	n	156	81	51	8	6	1
	%	8.2%	11.2%	11.2%	3.2%	4.6%	.6%
Taux d'intérêt	n	24	8	8	4		3
	%	1.2%	1.1%	1.7%	1.5%		2.4%
Pas les moyens / raisons financières (non précisées)	n	223	114	43	29	12	9
	%	11.6%	15.8%	9.3%	11.2%	9.3%	7.1%
Économie (non précisée)	n	27	9	4	6	2	2
	%	1.4%	1.2%	.9%	2.2%	1.8%	1.2%
Rembourser les prêts personnels ou hypothécaires	n	15	4	4	5	1	1
	%	.8%	.5%	.9%	1.8%	1.1%	.7%
Incapable d'obtenir un prêt hypothécaire	n	17	13	1	3		
	%	.9%	1.7%	.2%	1.1%		
>MARCHÉ DU LOGEMENT	n	378	100	104	65	30	39
	%	19 7%	13.8%	22.7%	25.4%	23.2%	29.8%
Les maisons coûtent trop cher	n	231	80	66	32	13	18
	%	12.1%	11.1%	14.3%	12.4%	9.9%	13.3%
Incapable de vendre la maison existante	n	31	2	7	8	3	4
	%	1.6%	.3%	1.4%	3.1%	2.2%	3.2%
Incapable de trouver la bonne maison	n	87	15	16	19	11	16
	%	4.5%	2.1%	3.4%	7.3%	8.7%	12.0%
Marché (non précisé)	n	37	3	17	7	3	3
	%	1.9%	.5%	3.8%	2.9%	2.4%	2.0%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention d'acheter (ont envisagé et rejeté l'idée au cours des six derniers mois).]
[Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées (Continued...)

Raisons motivant la décision de ne pas acheter de logement selon le revenu du ménage (Continued...)

Raisons		Total	Revenu total du ménage				
			40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
>PERSONNELLES	n	624	153	143	105	58	68
	%	32.5%	21.1%	31.2%	40.8%	45.5%	51.6%
Satisfait de la maison existante	n	74	15	13	16	9	6
	%	3.8%	2.0%	2.7%	6.1%	6.9%	4.9%
Aime le quartier	n	30	8	5	7	3	4
	%	1.6%	1.1%	1.0%	2.8%	2.7%	2.8%
N'a plus besoin de déménager	n	23	3	10	1	2	2
	%	1.2%	.4%	2.2%	.5%	1.9%	1.2%
Déteste déménager	n	11		3	3	1	3
	%	.6%		.6%	1.2%	.5%	2.1%
Les enfants sont revenus à la maison / ont quitté la maison	n	8		1	4		3
	%	.4%		.2%	1.4%		2.2%
Vient de rénover la maison existante	n	16	3	3	2		4
	%	.8%	.5%	.6%	.9%		2.8%
Vient d'acheter une maison	n	171	26	40	34	20	27
	%	8.9%	3.6%	8.8%	13.4%	15.9%	20.3%
Pas prêt / pas le bon moment	n	175	54	36	26	12	14
	%	9.1%	7.5%	7.9%	10.2%	9.7%	10.6%
Incertain de la destination finale	n	30	9	10	4	3	1
	%	1.5%	1.2%	2.1%	1.7%	2.7%	.7%
Raisons personnelles	n	45	12	16	4	5	5
	%	2.4%	1.7%	3.4%	1.5%	4.2%	4.0%
Aux études / enfants aux études	n	28	14	5	5	1	3
	%	1.5%	1.9%	1.2%	2.1%	.4%	1.9%
Âge : trop vieux ou trop jeune	n	22	13	1	2		
	%	1.2%	1.8%	.3%	.8%		
Emplacement / proche du lieu de travail	n	12	1	4	3	1	2
	%	.6%	.1%	.8%	1.2%	.7%	1.1%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention d'acheter (ont envisagé et rejeté l'idée au cours des six derniers mois).]
[Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées (Continued...)

Raisons motivant la décision de ne pas acheter de logement selon le revenu du ménage (Continued...)

Raisons		Total	Revenu total du ménage				
			40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
>AUTRES	n	93	36	15	12	4	6
	%	4.8%	4.9%	3.2%	4.8%	3.2%	4.5%
Raisons diverses	n	44	21	8	5	2	1
	%	2.3%	2.9%	1.8%	1.8%	1.8%	1.0%
Ne sait pas / refus	n	49	15	6	8	2	5
	%	2.5%	2.0%	1.4%	3.0%	1.4%	3.5%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention d'acheter (ont envisagé et rejeté l'idée au cours des six derniers mois).]
[Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées

Raisons motivant la décision de ne pas acheter de logement selon que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage

Raisons		Total	Locataire ou propriétaire		Taille du ménage			
			Propriétaires	Locataires	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
>ÉCONOMIQUES	n	895	191	704	239	270	172	209
	%	46.7%	22.4%	66.2%	53.8%	48.2%	47.6%	38.8%
Changement de la situation financière du ménage	n	378	73	305	104	127	67	79
	%	19.7%	8.5%	28.7%	23.3%	22.6%	18.7%	14.6%
Changement de la situation d'emploi du ménage	n	91	22	69	31	20	21	18
	%	4.8%	2.6%	6.5%	7.0%	3.6%	5.9%	3.4%
Pas les moyens de faire la mise de fonds	n	156	21	135	42	48	28	37
	%	8.2%	2.5%	12.7%	9.4%	8.6%	7.9%	6.9%
Taux d'intérêt	n	24	10	14	7	9	2	6
	%	1.2%	1.1%	1.3%	1.6%	1.6%	.6%	1.1%
Pas les moyens / raisons financières (non précisées)	n	223	45	178	54	62	49	56
	%	11.6%	5.3%	16.7%	12.2%	11.1%	13.7%	10.3%
Économie (non précisée)	n	27	15	12	8	1	5	13
	%	1.4%	1.7%	1.2%	1.7%	.1%	1.3%	2.4%
Rembourser les prêts personnels ou hypothécaires	n	15	9	6	2	5	2	6
	%	.8%	1.0%	.6%	.4%	.9%	.6%	1.1%
Incapable d'obtenir un prêt hypothécaire	n	17	1	17	8	5	1	3
	%	.9%	.1%	1.6%	1.8%	.9%	.4%	.6%
>MARCHÉ DU LOGEMENT	n	378	204	174	68	103	84	120
	%	19.7%	23.9%	16.3%	15.2%	18.5%	23.4%	22.2%
Les maisons coûtent trop cher	n	231	90	142	38	69	50	72
	%	12.1%	10.5%	13.3%	8.4%	12.4%	13.9%	13.4%
Incapable de vendre la maison existante	n	31	29	2	7	7	11	7
	%	1.6%	3.4%	.2%	1.5%	1.2%	3.1%	1.2%
Incapable de trouver la bonne maison	n	87	64	22	12	23	18	32
	%	4.5%	7.5%	2.1%	2.6%	4.1%	5.1%	6.0%
Marché (non précisé)	n	37	29	8	14	6	7	9
	%	1.9%	3.4%	.8%	3.2%	1.2%	2.0%	1.7%
>PERSONNELLES	n	624	435	189	134	185	96	205
	%	32.5%	50.9%	17.7%	30.1%	33.1%	26.7%	38.0%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention d'acheter (ont envisagé et rejeté l'idée au cours des six derniers mois).]
[Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées (Suite...)

Raisons motivant la décision de ne pas acheter de logement selon que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage (Suite...)

Raisons		Total	Locataire ou propriétaire		Taille du ménage			
			Propriétaires	Locataires	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
Satisfait de la maison existante	n	74	64	10	17	15	14	26
	%	3.8%	7.5%	1.0%	3.8%	2.7%	3.8%	4.8%
Aime le quartier	n	30	28	3	4	7	3	16
	%	1.6%	3.2%	.3%	1.0%	1.3%	.8%	3.0%
N'a plus besoin de dé ménager	n	23	18	4	6	6	4	7
	%	1.2%	2.1%	.4%	1.3%	1.1%	1.0%	1.3%
Déteste déménager	n	11	11		2	1	1	6
	%	.6%	1.3%		.5%	.1%	.4%	1.1%
Les enfants sont revenus à la maison / ont quitté la maison	n	8	5	3		1	1	7
	%	.4%	.6%	.3%		.1%	.2%	1.3%
Vient de rénover la maison existante	n	16	16			5	1	10
	%	.8%	1.8%			.9%	.2%	1.8%
Vient d'acheter une maison	n	171	162	8	33	51	26	60
	%	8.9%	19.0%	.8%	7.4%	9.2%	7.2%	11.2%
Pas prêt / pas le bon moment	n	175	94	81	38	62	31	44
	%	9.1%	11.0%	7.6%	8.6%	11.0%	8.6%	8.1%
Incertain de la destination finale	n	30	3	26	7	8	7	7
	%	1.5%	.4%	2.5%	1.7%	1.4%	1.9%	1.4%
Raisons personnelles	n	45	22	24	13	13	6	14
	%	2.4%	2.6%	2.2%	3.0%	2.3%	1.6%	2.5%
Aux études / enfants aux études	n	28	8	21	7	8	2	11
	%	1.5%	.9%	1.9%	1.6%	1.5%	.7%	2.0%
Âge : trop vieux ou trop jeune	n	22	11	11	8	7	5	2
	%	1.2%	1.3%	1.0%	1.7%	1.3%	1.3%	.4%
Emplacement / proche du lieu de travail	n	12	9	3	3	3	4	2
	%	.6%	1.0%	.3%	.6%	.5%	1.0%	.5%
>AUTRES	n	93	52	41	20	27	20	24
	%	4.8%	6.0%	3.9%	4.5%	4.9%	5.6%	4.4%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention d'acheter (ont envisagé et rejeté l'idée au cours des six derniers mois).]
[Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées (Suite...)

Raisons motivant la décision de ne pas acheter de logement selon que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage (Suite...)

Raisons			Locataire ou propriétaire		Taille du ménage			
		Total	Propriétaires	Locataires	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
Raisons diverses	n	44	21	23	12	11	11	10
	%	2.3%	2.5%	2.2%	2.7%	2.0%	2.9%	1.9%
Ne sait pas / refus	n	49	31	18	8	16	10	13
	%	2.5%	3.6%	1.7%	1.8%	2.8%	2.7%	2.5%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention d'acheter (ont envisagé et rejeté l'idée au cours des six derniers mois).]
[Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées

Circonstances qui pourraient permettre d'envisager l'achat d'un logement selon le revenu du ménage

Incitatifs		Total	Revenu total du ménage				
			40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
>ÉCONOMIQUES	n	4228	1967	769	445	234	253
	%	37.2%	48.0%	37.0%	33.6%	34.8%	31.2%
Changement dans la situation financière / d'emploi	n	4177	1949	763	432	229	252
	%	36.8%	47.6%	36.7%	32.6%	34.0%	31.0%
Taux d'intérêt	n	37	13	5	14	3	
	%	.3%	.3%	.3%	1.1%	.4%	
Amélioration de l'économie	n	26	8	3	3	5	2
	%	.2%	.2%	.1%	.2%	.7%	.2%
>MARCHÉ DU LOGEMENT	n	1724	385	405	275	145	155
	%	15.2%	9.4%	19.5%	20.8%	21.5%	19.2%
Bon prix pour la maison existante / possibilité de la vendre	n	218	47	60	39	18	18
	%	1.9%	1.1%	2.9%	3.0%	2.8%	2.2%
Chute des prix des maisons	n	264	65	80	47	23	13
	%	2.3%	1.6%	3.8%	3.6%	3.5%	1.6%
Détérioration / perte du logement / sinistre	n	333	78	65	63	28	31
	%	2.9%	1.9%	3.1%	4.8%	4.1%	3.9%
Trouvé la bonne maison / le bon emplacement	n	590	143	122	70	46	56
	%	5.2%	3.5%	5.9%	5.3%	6.8%	7.0%
Perte de la maison actuelle / sinistre	n	198	46	42	30	13	23
	%	1.7%	1.1%	2.0%	2.3%	2.0%	2.9%
Réinstallation / déménagement (sans précision)	n	182	26	49	39	19	20
	%	1.6%	.6%	2.4%	2.9%	2.9%	2.5%
Changement / détérioration du quartier	n	33	3	8	8	1	4
	%	.3%	.1%	.4%	.6%	.2%	.5%
>PERSONNELLES	n	4418	1488	731	492	233	323
	%	38.9%	36.3%	35.2%	37.2%	34.7%	39.9%
Problèmes de santé / mobilité	n	131	63	17	11	8	4
	%	1.2%	1.5%	.8%	.8%	1.2%	.5%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention d'acheter.] [Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées (Suite...)

Circonstances qui pourraient permettre d'envisager l'achat d'un logement selon le revenu du ménage (Suite...)

Incitatifs		Total	Revenu total du ménage				
			40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
Les enfants sont revenus à la maison / ont quitté la maison / changement dans la famille	n	388	105	81	60	28	49
	%	3.4%	2.6%	3.9%	4.6%	4.2%	6.1%
Ne déménage plus jamais / rien / a déjà une maison	n	3217	1102	477	327	159	213
	%	28.3%	26.9%	22.9%	24.7%	23.7%	26.2%
Vient d'acheter une maison	n	241	47	70	40	19	16
	%	2.1%	1.1%	3.3%	3.1%	2.8%	1.9%
Retraite du répondant / conjoint	n	149	41	21	30	7	15
	%	1.3%	1.0%	1.0%	2.3%	1.0%	1.9%
Graduation / fin des études	n	115	86	14	4	2	2
	%	1.0%	2.1%	.7%	.3%	.2%	.2%
>AUTRES	n	1700	459	332	206	111	146
	%	15.0%	11.2%	16.0%	15.6%	16.5%	18.0%
Raisons diverses	n	329	89	80	40	25	35
	%	2.9%	2.2%	3.8%	3.0%	3.7%	4.3%
Ne sait pas / refus	n	1372	371	253	166	86	111
	%	12.1%	9.0%	12.2%	12.5%	12.8%	13.7%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention d'acheter.] [Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées

Circonstances qui pourraient permettre d'envisager l'achat d'un logement selon que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage

Incitatifs		Total	Locataire ou propriétaire		Taille du ménage			
			Propriétaires	Locataires	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
>ÉCONOMIQUES	n	4228	1912	2316	1175	1155	697	1161
	%	37.2%	26.7%	55.3%	40.7%	33.3%	37.6%	38.9%
Changement dans la situation financière / d'emploi	n	4177	1884	2294	1167	1138	689	1144
	%	36.8%	26.3%	54.8%	40.4%	32.9%	37.2%	38.3%
Taux d'intérêt	n	37	23	14	3	11	10	13
	%	.3%	.3%	.3%	.1%	.3%	.5%	.4%
Amélioration de l'économie	n	26	12	15	8	9	2	7
	%	.2%	.2%	.3%	.3%	.3%	.1%	.2%
>MARCHÉ DU LOGEMENT	n	1724	1448	276	288	556	352	505
	%	15.2%	20.2%	6.6%	10.0%	16.1%	19.0%	16.9%
Bon prix pour la maison existante / possibilité de la vendre	n	218	199	19	34	60	35	88
	%	1.9%	2.8%	.5%	1.2%	1.7%	1.9%	3.0%
Chute des prix des maisons	n	264	157	107	41	85	54	82
	%	2.3%	2.2%	2.6%	1.4%	2.5%	2.9%	2.7%
Détérioration / perte du logement / sinistre	n	333	318	15	48	133	69	81
	%	2.9%	4.4%	.4%	1.7%	3.8%	3.7%	2.7%
Trouvé la bonne maison / le bon emplacement	n	590	523	67	100	182	132	166
	%	5.2%	7.3%	1.6%	3.5%	5.2%	7.1%	5.6%
Perte de la maison actuelle / sinistre	n	198	186	12	26	77	43	50
	%	1.7%	2.6%	.3%	.9%	2.2%	2.3%	1.7%
Réinstallation / déménagement (sans précision)	n	182	124	58	37	55	35	53
	%	1.6%	1.7%	1.4%	1.3%	1.6%	1.9%	1.8%
Changement / détérioration du quartier	n	33	33		4	8	4	17
	%	.3%	.5%		.1%	.2%	.2%	.6%
>PERSONNELLES	n	4418	3119	1299	1227	1463	645	1005
	%	38.9%	43.5%	31.0%	42.5%	42.2%	34.8%	33.7%
Problèmes de santé / mobilité	n	131	119	12	46	57	17	9
	%	1.2%	1.7%	.3%	1.6%	1.6%	.9%	.3%
Les enfants sont revenus à la maison / ont quitté la maison / changement dans la famille	n	388	284	104	80	114	59	134
	%	3.4%	4.0%	2.5%	2.8%	3.3%	3.2%	4.5%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention d'acheter.] [Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées (Suite...)

Circonstances qui pourraient permettre d'envisager l'achat d'un logement selon que le répondant est locataire ou propriétaire et selon la taille du ménage (Suite...)

Incitatifs		Total	Locataire ou propriétaire		Taille du ménage			
			Propriétaires	Locataires	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
Ne déménage plus jamais / rien / a déjà une maison	n	3217	2280	937	962	1053	447	687
	%	28.3%	31.8%	22.4%	33.3%	30.4%	24.1%	23.0%
Vient d'acheter une maison	n	241	237	4	29	67	50	93
	%	2.1%	3.3%	.1%	1.0%	1.9%	2.7%	3.1%
Retraite du répondant / conjoint	n	149	109	40	41	53	31	25
	%	1.3%	1.5%	1.0%	1.4%	1.5%	1.7%	.8%
Graduation / fin des études	n	115	3	112	29	55	15	16
	%	1.0%	.0%	2.7%	1.0%	1.6%	.8%	.5%
>AUTRES	n	1700	1174	526	360	521	291	489
	%	15.0%	16.4%	12.6%	12.5%	15.0%	15.7%	16.4%
Raisons diverses	n	329	169	160	89	106	62	68
	%	2.9%	2.4%	3.8%	3.1%	3.1%	3.3%	2.3%
Ne sait pas / refus	n	1372	1006	366	271	415	229	421
	%	12.1%	14.0%	8.7%	9.4%	12.0%	12.4%	14.1%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention d'acheter.] [Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées

Intentions de rénover le logement selon le revenu du ménage

			Revenu total du ménage					
			Total	40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
	Fermes (rénovations prévues)	n	1290	157	296	271	168	209
		%	14.7%	8.8%	16.2%	19.2%	22.0%	21.6%
	Modérées (rénovations envisagées)	n	1265	188	311	246	142	150
		%	14.4%	10.6%	17.0%	17.5%	18.6%	15.5%
	Rénovations possibles	n	1277	296	277	218	109	115
		%	14.6%	16.7%	15.1%	15.5%	14.2%	11.9%
	Aucune intention	n	4931	1134	947	673	345	493
		%	56.3%	63.9%	51.7%	47.8%	45.1%	51.0%
Total	N		8762	1775	1832	1408	764	967
	%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Tous les propriétaires] [Les données sont pondérées]

Intentions de rénover le logement selon la taille du ménage

			Taille du ménage			
		Total	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
Fermes (rénovations prévues)	n	1290	140	359	262	522
	%	14.7%	10.9%	13.3%	16.2%	17.3%
Modérées (rénovations envisagées)	n	1265	149	338	263	506
	%	14.4%	11.6%	12.5%	16.2%	16.7%
Rénovations possibles	n	1277	170	365	254	476
	%	14.6%	13.2%	13.5%	15.7%	15.8%
Aucune intention	n	4931	826	1639	842	1517
	%	56.3%	64.3%	60.7%	52.0%	50.2%
Total N		8762	1286	2701	1622	3020
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Tous les propriétaires] [Les données sont pondérées]

Intentions de rénover le logement selon le type de rénovation

			Type de rénovation						
		Total	Peint./papier	Cuisine	S. de bains	Moquette / planchers	Conv./add. sous-sol/grenier	Const./répar. ext.	Autres
Fermes (rénovations prévues)	n	1290	381	106	112	135	135	165	220
	%	14.7%	26.0%	39.6%	35.9%	39.9%	34.8%	41.4%	40.9%
Modérées (rénovations envisagées)	n	1265	579	76	104	89	123	116	147
	%	14.4%	39.5%	28.5%	33.2%	26.4%	31.6%	29.0%	27.2%
Rénovations possibles	n	1277	505	86	97	114	130	118	172
	%	14.6%	34.5%	32.0%	30.9%	33.7%	33.5%	29.6%	31.9%
Aucune intention	n	4931							
	%	56.3%							
Total N		8762	1465	268	313	337	387	399	539
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Tous les propriétaires] [Les données sont pondérées]

Intentions de rénover le logement selon la dépense prévue

			Dépense prévue				
		Total	Jusqu'à 500$	500$ - 2 500$	2 501$ - 5 000$	5 001$ - 10 000$	Plus de 10 000$
Fermes (rénovations prévues)	n	1290	137	263	268	151	166
	%	14.7%	19.9%	39.2%	47.9%	43.9%	48.0%
Modérées (rénovations envisagées)	n	1265	302	234	157	108	67
	%	14.4%	43.8%	34.9%	28.1%	31.5%	19.3%
Rénovations possibles	n	1277	250	174	134	85	113
	%	14.6%	36.3%	25.9%	24.0%	24.6%	32.7%
Aucune intention	n	4931					
	%	56.3%					
Total N		8762	689	671	558	344	346
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Tous les propriétaires] [Les données sont pondérées]

Intentions de rénover le logement selon qui fera les rénovations

			Qui fera les rénovations						
		Total	Le répondant lui-même	Aide partielle d'un entrepreneur	Homme à tout faire	Ouvrier qualifié	Entrepreneur général	Architecte / ingénieur	Quelqu'un d'autre
Fermes (rénovations prévues)	n	1290	530	313	59	159	173	6	28
	%	14.7%	29.4%	43.0%	31.8%	36.4%	37.6%	37.8%	26.6%
Modérées (rénovations envisagées)	n	1265	730	186	62	116	114	5	32
	%	14.4%	40.6%	25.5%	33.4%	26.5%	24.8%	30.8%	30.0%
Rénovations possibles	n	1277	540	229	65	163	173	5	46
	%	14.6%	30.0%	31.4%	34.8%	37.1%	37.6%	31.5%	43.5%
Aucune intention	n	4931							
	%	56.3%							
Total N		8762	1800	728	187	438	459	17	106
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Tous les propriétaires] [Les données sont pondérées]

Intentions de rénover le logement selon la résidence actuelle du répondant

			Secteur de résidence dans la région de Canada				
		Total	Halifax	Montréal	Toronto	Calgary	Vancouver
Fermes (rénovations prévues)	n	1290	354	186	239	279	232
	%	14.7%	19.7%	12.7%	13.6%	14.2%	13.0%
Modérées (rénovations envisagées)	n	1265	313	190	260	270	232
	%	14.4%	17.4%	13.0%	14.8%	13.7%	13.0%
Rénovations possibles	n	1277	303	148	302	288	236
	%	14.6%	16.8%	10.1%	17.2%	14.6%	13.3%
Aucune intention	n	4931	827	939	953	1130	1082
	%	56.3%	46.0%	64.2%	54.3%	57.5%	60.7%
Total N		8762	1797	1463	1754	1966	1782
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Tous les propriétaires] [Les données sont pondérées]

Type de rénovations prévues selon le revenu du ménage

			Revenu total du ménage					
		Total	40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
Peinture / papier peint	n	1465	276	346	243	150	148
	%	38.8%	43.6%	39.6%	33.5%	36.2%	31.6%
Cuisine	n	268	23	53	61	48	45
	%	7.1%	3.7%	6.0%	8.4%	11.5%	9.5%
Salle de bains	n	313	38	71	78	31	50
	%	8.3%	6.0%	8.1%	10.7%	7.5%	10.7%
Moquette/planchers	n	337	58	85	66	43	38
	%	8.9%	9.2%	9.7%	9.1%	10.3%	8.2%
Conversion / addition sous-sol / grenier	n	387	41	92	96	50	60
	%	10.2%	6.5%	10.5%	13.2%	12.0%	12.7%
Décoration extérieure	n	62	9	15	13	5	9
	%	1.6%	1.4%	1.7%	1.8%	1.1%	1.9%
Construire / réparer des bâtiments	n	35	8	5	7	8	5
	%	.9%	1.2%	.6%	.9%	1.8%	1.0%
Aménagement paysager	n	178	33	47	36	13	26
	%	4.7%	5.2%	5.4%	5.0%	3.2%	5.6%
Portes et fenêtres	n	160	35	35	31	21	19
	%	4.2%	5.5%	4.0%	4.2%	5.1%	4.1%
Toiture	n	125	27	38	18	9	11
	%	3.3%	4.2%	4.3%	2.5%	2.1%	2.3%
Équipement	n	29	7	8	5	3	2
	%	.8%	1.2%	.9%	.6%	.8%	.5%
Élect. / filage / lumières	n	120	27	14	18	13	26
	%	3.2%	4.3%	1.6%	2.5%	3.1%	5.6%
Autres	n	303	50	66	55	22	30
	%	8.0%	7.9%	7.6%	7.6%	5.4%	6.3%
Total N_____		3782	631	874	727	415	469
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Propriétaires ayant l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Type de rénovations prévues selon la taille du ménage

			Taille du ménage			
		Total	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
Peinture / papier peint	n	1465	208	426	270	549
	%	38.8%	45.8%	40.6%	35.2%	37.0%
Cuisine	n	268	25	82	53	108
	%	7.1%	5.5%	7.8%	6.9%	7.3%
Salle de bains	n	313	22	89	73	126
	%	8.3%	4.7%	8.5%	9.5%	8.5%
Moquette/planchers	n	337	36	91	74	133
	%	8.9%	8.0%	8.7%	9.7%	8.9%
Conversion / addition sous-sol / grenier	n	387	25	79	82	201
	%	10.2%	5.6%	7.6%	10.7%	13.5%
Décoration extérieure	n	62	9	20	16	17
	%	1.6%	1.9%	1.9%	2.1%	1.1%
Construire / réparer des bâtiments	n	35	5	10	5	16
	%	.9%	1.0%	1.0%	.6%	1.1%
Aménagement paysager	n	178	16	39	46	76
	%	4.7%	3.5%	3.7%	6.0%	5.1%
Portes et fenêtres	n	160	15	53	33	59
	%	4.2%	3.2%	5.1%	4.3%	4.0%
Toiture	n	125	25	23	28	48
	%	3.3%	5.5%	2.1%	3.7%	3.2%
Équipement	n	29	8	10	4	8
	%	.8%	1.7%	.9%	.5%	.5%
Élect. / filage / lumières	n	120	21	33	22	44
	%	3.2%	4.6%	3.2%	2.8%	3.0%

[BASE=Propriétaires ayant l'intention de rénover] [Les données sont pondérées] (Suite...)

Type de rénovations prévues selon la taille du ménage (Suite...)

				Taille du ménage			
			Total	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
	Autres	n	303	41	94	61	99
		%	8.0%	9.0%	8.9%	8.0%	6.7%
Total	N		3782	455	1050	767	1483
	%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Propriétaires ayant l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Type de rénovations prévues selon la dépense prévue

			Dépense prévue				
		Total	Jusqu'à 500$	500$ - 2 500$	2 501$ - 5 000$	5 001$ - 10 000$	Plus de 10 000$
Peinture / papier peint	n	1465	555	262	110	33	15
	%	38.8%	81.0%	39.4%	19.9%	9.6%	4.3%
Cuisine	n	268	5	22	48	51	63
	%	7.1%	.8%	3.4%	8.7%	15.0%	18.5%
Salle de bains	n	313	18	49	75	48	39
	%	8.3%	2.6%	7.4%	13.6%	14.1%	11.4%
Moquette/planchers	n	337	23	78	81	33	24
	%	8.9%	3.3%	11.7%	14.6%	9.8%	7.0%
Conversion / addition sous-sol / grenier	n	387	10	45	68	62	91
	%	10.2%	1.4%	6.7%	12.3%	18.2%	26.6%
Décoration extérieure	n	62	9	11	8	4	5
	%	1.6%	1.3%	1.7%	1.4%	1.3%	1.5%
Construire / réparer des bâtiments	n	35	0	1	3	9	12
	%	.9%	.1%	.2%	.5%	2.6%	3.4%
Aménagement paysager	n	178	12	46	42	28	17
	%	4.7%	1.7%	6.9%	7.6%	8.2%	5.0%
Portes et fenêtres	n	160	5	38	31	25	16
	%	4.2%	.8%	5.7%	5.6%	7.2%	4.8%
Toiture	n	125	6	27	26	16	20
	%	3.3%	.8%	4.0%	4.8%	4.6%	5.8%
Équipement	n	29	0	4	8	5	2
	%	.8%	.0%	.7%	1.5%	1.4%	.5%
Élect. / filage / lumières	n	120	18	23	18	12	12
	%	3.2%	2.6%	3.4%	3.2%	3.7%	3.5%
Autres	n	303	25	59	35	14	27
	%	8.0%	3.7%	8.9%	6.3%	4.2%	7.8%
Total N		3782	686	664	553	339	342
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Propriétaires ayant l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Type de rénovations prévues selon qui fera les rénovations

			Qui fera les rénovations						
		Total	Le répondant lui-même	Aide partielle d'un entrepreneur	Homme à tout faire	Ouvrier qualifié	Entrepreneur général	Architecte / ingénieur	Quelqu'un d'autre
Peinture / papier peint	n	1465	1002	155	84	129	53	1	18
	%	38.8%	56.1%	21.7%	45.2%	29.6%	11.7%	4.0%	17.7%
Cuisine	n	268	84	70	15	19	59	3	11
	%	7.1%	4.7%	9.9%	8.2%	4.3%	13.1%	15.3%	10.9%
Salle de bains	n	313	119	83	17	38	45	1	5
	%	8.3%	6.7%	11.7%	9.2%	8.4%	10.0%	4.0%	4.6%
Moquette/planchers	n	337	94	82	22	67	49		16
	%	8.9%	5.2%	11.5%	11.8%	15.5%	10.8%		15.9%
Conversion / addition sous-sol / grenier	n	387	141	122	13	32	52	7	12
	%	10.2%	7.9%	17.2%	7.2%	7.3%	11.4%	38.1%	11.7%
Décoration extérieure	n	62	20	6	5	9	16		4
	%	1.6%	1.1%	.8%	2.6%	2.1%	3.6%		3.6%
Construire / réparer des bâtiments	n	35	13	10	1	4	6		1
	%	.9%	.7%	1.4%	.7%	.8%	1.4%		.7%
Aménagement paysager	n	178	65	49	8	15	26	3	3
	%	4.7%	3.7%	6.9%	4.4%	3.4%	5.7%	15.5%	2.8%
Portes et fenêtres	n	160	43	26	4	28	51	2	5
	%	4.2%	2.4%	3.6%	2.2%	6.5%	11.3%	9.2%	5.0%
Toiture	n	125	19	25	4	28	45		3
	%	3.3%	1.1%	3.5%	2.1%	6.4%	9.9%		2.7%
Équipement	n	29	5	10		9	2		3
	%	.8%	.3%	1.5%		2.0%	.5%		3.2%
Élect. / filage / lumières	n	120	52	17	3	23	10	1	9
	%	3.2%	2.9%	2.4%	1.8%	5.2%	2.2%	5.0%	8.7%
Autres	n	303	128	57	9	37	39	2	13
	%	8.0%	7.2%	8.0%	4.6%	8.5%	8.6%	8.9%	12.5%
Total N		3782	1785	712	186	435	453	17	104
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Propriétaires ayant l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Type de rénovations prévues selon la résidence actuelle du répondant

			Secteur de résidence dans la région de Canada				
		Total	Halifax	Montréal	Toronto	Calgary	Vancouver
Peinture / papier peint	n	1465	365	160	320	293	327
	%	38.8%	38.5%	30.6%	40.8%	35.3%	47.2%
Cuisine	n	268	55	27	70	63	53
	%	7.1%	5.8%	5.1%	9.0%	7.6%	7.6%
Salle de bains	n	313	59	64	67	74	49
	%	8.3%	6.2%	12.2%	8.6%	8.9%	7.0%
Moquette/planchers	n	337	82	43	64	77	71
	%	8.9%	8.6%	8.3%	8.1%	9.3%	10.3%
Conversion / addition sous-sol / grenier	n	387	81	50	86	128	44
	%	10.2%	8.5%	9.5%	10.9%	15.4%	6.3%
Décoration extérieure	n	62	16	10	4	20	11
	%	1.6%	1.7%	2.0%	.6%	2.4%	1.6%
Construire / réparer des bâtiments	n	35	5	6	8	10	5
	%	.9%	.6%	1.2%	1.1%	1.3%	.7%
Aménagement paysager	n	178	57	19	27	46	29
	%	4.7%	6.0%	3.7%	3.4%	5.5%	4.2%
Portes et fenêtres	n	160	67	38	24	22	9
	%	4.2%	7.1%	7.2%	3.0%	2.7%	1.3%
Toiture	n	125	41	33	19	13	19
	%	3.3%	4.3%	6.4%	2.4%	1.5%	2.7%
Équipement	n	29	3	8	9	8	1
	%	.8%	.4%	1.5%	1.1%	1.0%	.1%
Élect. / filage / lumières	n	120	35	12	28	19	26
	%	3.2%	3.7%	2.2%	3.5%	2.3%	3.8%
Autres	n	303	83	52	59	58	50
	%	8.0%	8.8%	10.0%	7.6%	7.0%	7.2%

[BASE=Propriétaires ayant l'intention de rénover] [Les données sont pondérées] (Suite...)

Type de rénovations prévues selon la résidence actuelle du répondant (Suite...)

		Secteur de résidence dans la région de Canada				
	Total	Halifax	Montréal	Toronto	Calgary	Vancouver
Total N	3782	950	523	784	832	694
%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Propriétaires ayant l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Qui fera les rénovations selon le revenu du ménage

			Total	Revenu total du ménage				
				40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
	Le répondant lui-même	n	1800	308	469	391	189	134
		%	47.0%	48.1%	53.0%	53.3%	45.2%	28.3%
	Aide partielle d'un entrepreneur	n	728	98	166	146	87	109
		%	19.0%	15.2%	18.7%	19.8%	20.7%	23.1%
	Homme à tout faire	n	187	47	52	23	14	21
		%	4.9%	7.4%	5.9%	3.1%	3.4%	4.4%
	Ouvrier qualifié	n	438	87	73	58	49	77
		%	11.4%	13.5%	8.2%	7.9%	11.7%	16.4%
	Entrepreneur général	n	459	65	80	81	63	99
		%	12.0%	10.1%	9.0%	11.0%	15.1%	20.9%
	Architecte / ingénieur	n	17	1	5	3	1	3
		%	.4%	.1%	.6%	.4%	.3%	.7%
	Quelqu'un d'autre	n	106	26	20	18	12	17
		%	2.8%	4.1%	2.2%	2.5%	2.8%	3.5%
	Ne sait pas / refus	n	97	10	21	15	4	13
		%	2.5%	1.5%	2.3%	2.1%	.9%	2.8%
Total	N		3831	641	885	735	419	474
	%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Propriétaires ayant l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Qui fera les rénovations selon la taille du ménage

			Taille du ménage			
		Total	1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
Le répondant lui-même	n	1800	167	471	383	771
	%	47.0%	36.2%	44.4%	49.2%	51.3%
Aide partielle d'un entrepreneur	n	728	75	202	139	307
	%	19.0%	16.2%	19.1%	17.9%	20.4%
Homme à tout faire	n	187	36	64	27	56
	%	4.9%	7.9%	6.0%	3.5%	3.7%
Ouvrier qualifié	n	438	86	131	85	133
	%	11.4%	18.8%	12.4%	10.9%	8.9%
Entrepreneur général	n	459	57	124	102	173
	%	12.0%	12.4%	11.6%	13.1%	11.5%
Architecte / ingénieur	n	17	2	5	5	6
	%	.4%	.3%	.4%	.6%	.4%
Quelqu'un d'autre	n	106	21	41	22	22
	%	2.8%	4.5%	3.8%	2.8%	1.5%
Ne sait pas / refus	n	97	16	24	15	34
	%	2.5%	3.5%	2.3%	2.0%	2.3%
Total N		3831	460	1062	779	1503
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Propriétaires ayant l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Qui fera les rénovations selon la dépense prévue

			Dépense prévue				
		Total	Jusqu'à 500$	500$ - 2 500$	2 501$ - 5 000$	5 001$ - 10 000$	Plus de 10 000$
Le répondant lui-même	n	1800	586	329	207	85	61
	%	47.0%	85.0%	49.0%	37.0%	24.7%	17.7%
Aide partielle d'un entrepreneur	n	728	26	130	125	92	106
	%	19.0%	3.7%	19.4%	22.4%	26.7%	30.6%
Homme à tout faire	n	187	17	43	38	19	8
	%	4.9%	2.5%	6.5%	6.8%	5.5%	2.2%
Ouvrier qualifié	n	438	40	91	76	46	44
	%	11.4%	5.9%	13.6%	13.7%	13.4%	12.8%
Entrepreneur général	n	459	8	49	85	86	98
	%	12.0%	1.2%	7.3%	15.3%	25.1%	28.3%
Architecte / ingénieur	n	17	1	1		2	7
	%	.4%	.2%	.1%		.6%	1.9%
Quelqu'un d'autre	n	106	9	17	20	12	10
	%	2.8%	1.3%	2.5%	3.6%	3.5%	3.0%
Ne sait pas / refus	n	97	1	11	7	2	12
	%	2.5%	.2%	1.6%	1.2%	.5%	3.4%
Total N		3831	689	671	558	344	346
%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Propriétaires ayant l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Qui fera les rénovations selon le type de rénovation

			Total	Type de rénovation						
				Peint./papier	Cuisine	S. de bains	Moquette / planchers	Conv./add. sous-sol/grenier	Const./répar. ext.	Autres
	Le répondant lui-même	n	1800	1002	84	119	94	141	118	197
		%	47.0%	68.3%	31.6%	38.1%	27.7%	36.3%	29.4%	36.6%
	Aide partielle d'un entrepreneur	n	728	155	70	83	82	122	89	104
		%	19.0%	10.6%	26.3%	26.6%	24.2%	31.6%	22.4%	19.3%
	Homme à tout faire	n	187	84	15	17	22	13	18	15
		%	4.9%	5.7%	5.7%	5.5%	6.5%	3.5%	4.5%	2.7%
	Ouvrier qualifié	n	438	129	19	36	67	32	56	81
		%	11.4%	8.8%	7.0%	11.6%	20.0%	8.2%	13.9%	15.0%
	Entrepreneur général	n	459	53	59	45	49	52	93	94
		%	12.0%	3.6%	22.2%	14.4%	14.4%	13.3%	23.3%	17.5%
	Architecte / ingénieur	n	17	1	3	1		7	3	4
		%	.4%	.0%	1.0%	.2%		1.7%	.7%	.7%
	Quelqu'un d'autre	n	106	18	11	5	16	12	10	27
		%	2.8%	1.3%	4.2%	1.5%	4.9%	3.1%	2.5%	5.1%
	Ne sait pas / refus	n	97	24	6	6	8	9	13	16
		%	2.5%	1.7%	2.1%	2.0%	2.3%	2.3%	3.2%	3.0%
Total	N_____		3831	1465	268	313	337	387	399	539
	%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Propriétaires ayant l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Qui fera les rénovations selon la résidence actuelle du répondant

				Secteur de résidence dans la région de Canada				
			Total	Halifax	Montréal	Toronto	Calgary	Vancouver
	Le répondant lui-même	n	1800	473	258	329	391	350
		%	47.0%	48.8%	49.1%	41.0%	46.7%	50.1%
	Aide partielle d'un entrepreneur	n	728	195	104	146	183	100
		%	19.0%	20.1%	19.8%	18.2%	21.9%	14.3%
	Homme à tout faire	n	187	51	17	44	33	42
		%	4.9%	5.3%	3.2%	5.5%	4.0%	5.9%
	Ouvrier qualifié	n	438	91	58	107	81	101
		%	11.4%	9.4%	11.1%	13.4%	9.7%	14.5%
	Entrepreneur général	n	459	106	65	125	96	68
		%	12.0%	10.9%	12.3%	15.6%	11.4%	9.7%
	Architecte / ingénieur	n	17	5	2	3	3	4
		%	.4%	.5%	.5%	.4%	.3%	.5%
	Quelqu'un d'autre	n	106	28	12	25	23	19
		%	2.8%	2.9%	2.2%	3.1%	2.7%	2.7%
	Ne sait pas / refus	n	97	21	10	23	27	16
		%	2.5%	2.2%	1.9%	2.8%	3.2%	2.3%
Total	N_____		3831	970	524	801	836	699
	%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

[BASE=Propriétaires ayant l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Circonstances qui permettraient d'envisager de rénover selon le revenu du ménage

Incitatifs		Total	Revenu total du ménage				
			40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
Changement de la situation financière du ménage	n	468	146	87	59	30	24
	%	12.7%	16.6%	12.8%	12.7%	12.8%	7.1%
Changement de la situation d'emploi du ménage	n	20	4	2	5	3	3
	%	.5%	.4%	.3%	1.0%	1.3%	1.0%
Pense à vendre la maison	n	59	11	15	6	5	3
	%	1.6%	1.2%	2.1%	1.3%	2.2%	.9%
A acheté une maison plus vieille	n	21	6	2	3	1	6
	%	.6%	.6%	.3%	.6%	.3%	1.9%
Détérioration de la maison existante	n	422	92	89	66	39	44
	%	11.5%	10.4%	13.0%	14.2%	17.1%	13.1%
Problèmes de santé / mobilité	n	21	6	5	2		2
	%	.6%	.7%	.7%	.4%		.6%
Voudrait changer le style de la maison	n	113	22	26	18	11	11
	%	3.1%	2.6%	3.8%	3.9%	4.7%	3.2%
Les enfants sont revenus à la maison / ont quitté la maison	n	31	9	6	1	4	5
	%	.9%	1.0%	.9%	.3%	1.6%	1.4%
Rien, aime sa maison existante	n	1490	347	268	149	90	140
	%	40.6%	39.5%	39.5%	32.3%	38.9%	42.2%
Sinistre	n	250	57	50	39	12	30
	%	6.8%	6.4%	7.4%	8.5%	5.3%	9.1%
Augmentation de la taille du ménage	n	28	5	5	7	1	3
	%	.8%	.6%	.7%	1.5%	.3%	1.0%
La maison doit être plus vieille / trop neuve	n	123	21	38	15	3	14
	%	3.3%	2.4%	5.6%	3.2%	1.5%	4.1%
Déjà fait / pas besoin	n	155	21	39	29	7	12
	%	4.2%	2.4%	5.8%	6.3%	3.0%	3.6%
Ne veut pas / aucune intention	n	90	26	14	11	3	7
	%	2.5%	3.0%	2.0%	2.4%	1.5%	2.1%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées (Suite...)

Circonstances qui permettraient d'envisager de rénover selon le revenu du ménage (Suite...)

Incitatifs		Total	Revenu total du ménage				
			40 000$ ou moins	40 000$ - 60 000$	60 000$ - 80 000$	80 000$ - 100 000$	Plus de 100 000$
Divers	n	42	10	8	7	3	6
	%	1.1%	1.1%	1.2%	1.4%	1.3%	1.7%
Ne sait pas / refus	n	473	126	63	59	25	44
	%	12.9%	14.3%	9.3%	12.7%	11.0%	13.1%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées

Circonstances qui permettraient d'envisager de rénover selon la taille du ménage

Incitatifs		Total	Taille du ménage			
			1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
Changement de la situation financière du ménage	n	468	89	120	87	162
	%	12.7%	13.7%	9.4%	14.5%	15.2%
Changement de la situation d'emploi du ménage	n	20		5	4	9
	%	.5%		.4%	.7%	.9%
Pense à vendre la maison	n	59	21	15	14	8
	%	1.6%	3.3%	1.2%	2.4%	.8%
A acheté une maison plus vieille	n	21	1	9	2	10
	%	.6%	.2%	.7%	.3%	.9%
Détérioration de la maison existante	n	422	55	152	76	131
	%	11.5%	8.5%	11.9%	12.6%	12.3%
Problèmes de santé / mobilité	n	21	4	13		4
	%	.6%	.6%	1.0%		.3%
Voudrait changer le style de la maison	n	113	14	43	16	38
	%	3.1%	2.2%	3.4%	2.7%	3.6%
Les enfants sont revenus à la maison / ont quitté la maison	n	31	2	12	5	12
	%	.9%	.3%	1.0%	.9%	1.2%
Rien, aime sa maison existante	n	1490	276	544	247	389
	%	40.6%	42.6%	42.6%	41.0%	36.6%
Sinistre	n	250	47	90	49	60
	%	6.8%	7.2%	7.1%	8.1%	5.7%
Augmentation de la taille du ménage	n	28	1	6	7	13
	%	.8%	.2%	.5%	1.2%	1.2%
La maison doit être plus vieille / trop neuve	n	123	17	46	27	32
	%	3.3%	2.7%	3.6%	4.5%	3.0%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées (Suite...)

Circonstances qui permettraient d'envisager de rénover selon la taille du ménage (Suite...)

Incitatifs		Total	Taille du ménage			
			1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes ou plus
Déjà fait / pas besoin	n	155	22	61	22	47
	%	4.2%	3.5%	4.8%	3.6%	4.4%
Ne veut pas / aucune intention	n	90	27	30	11	20
	%	2.5%	4.2%	2.4%	1.8%	1.9%
Divers	n	42	9	15	6	12
	%	1.1%	1.4%	1.1%	1.0%	1.1%
Ne sait pas / refus	n	473	78	159	61	157
	%	12.9%	12.0%	12.4%	10.2%	14.8%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées

Circonstances qui permettraient d'envisager de rénover selon la résidence actuelle du répondant

Incitatifs		Total	Secteur de résidence dans la région de Canada				
			Halifax	Montréal	Toronto	Calgary	Vancouver
Changement de la situation financière du ménage	n	468	84	97	95	103	90
	%	12.7%	14.7%	12.8%	13.6%	12.5%	10.9%
Changement de la situation d'emploi du ménage	n	20	3		7	4	6
	%	.5%	.5%		1.0%	.5%	.7%
Pense à vendre la maison	n	59	6	12	5	17	19
	%	1.6%	1.1%	1.6%	.7%	2.0%	2.3%
A acheté une maison plus vieille	n	21	0		4	4	13
	%	.6%	.1%		.5%	.5%	1.6%
Détérioration de la maison existante	n	422	67	77	85	95	97
	%	11.5%	11.8%	10.2%	12.3%	11.6%	11.7%
Problèmes de santé / mobilité	n	21	5	2	4	3	8
	%	.6%	.8%	.3%	.5%	.3%	.9%
Voudrait changer le style de la maison	n	113	22	22	23	23	23
	%	3.1%	3.8%	2.9%	3.3%	2.8%	2.8%
Les enfants sont revenus à la maison / ont quitté la maison	n	31	2	8	13	1	7
	%	.9%	.4%	1.0%	1.8%	.2%	.9%
Rien, aime sa maison existante	n	1490	207	412	258	326	288
	%	40.6%	36.3%	54.3%	37.0%	39.6%	34.9%
Sinistre	n	250	47	17	65	60	61
	%	6.8%	8.2%	2.2%	9.4%	7.3%	7.4%
Augmentation de la taille du ménage	n	28	7	1	9	7	5
	%	.8%	1.2%	.1%	1.3%	.8%	.6%
La maison doit être plus vieille / trop neuve	n	123	19	12	22	39	30
	%	3.3%	3.4%	1.6%	3.1%	4.8%	3.7%
Déjà fait / pas besoin	n	155	19	38	29	35	33
	%	4.2%	3.3%	5.1%	4.2%	4.2%	4.1%
Ne veut pas / aucune intention	n	90	12	10	16	25	27
	%	2.5%	2.1%	1.3%	2.3%	3.1%	3.3%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées (Suite...)

Circonstances qui permettraient d'envisager de rénover selon la résidence actuelle du répondant (Suite...)

Incitatifs		Total	Secteur de résidence dans la région de Canada				
			Halifax	Montréal	Toronto	Calgary	Vancouver
Divers	n	42	1	15	4	8	14
	%	1.1%	.1%	2.0%	.6%	1.0%	1.7%
Ne sait pas / refus	n	473	93	56	98	100	127
	%	12.9%	16.2%	7.4%	14.0%	12.2%	15.4%

[BASE=Les répondants qui n'ont pas l'intention de rénover] [Les données sont pondérées]

Note: Les réponses multiples sont acceptées